ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE

Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента

Выпуск III

Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 апреля 2016г.)

г. Самара
2016 г.

УДК 33(06)
ББК 65я43

Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 **г.Самара**, 2016. 285с.

Редакционная коллегия:
к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.В. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента», г.Самара** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов.
Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

© ИЦРОН, 2016 г.
© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)..... 9
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
Цхададзе Н.В. 9

СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05) 13
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ
Давыдова О.А. 13
БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
Березовский Б.К. 16
ВАЖНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
Мазур Н.М., Косенкова Е.А. 19
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ
Новиков С.В., Тихонов А.И. 21
ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЕЖИ О ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ
Головкова И.А., Киселица Е.П. 24
КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ДО 2030 ГОДА
Эдиев А.М. 28
КОНЦЕССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ
Крупина Н.Н. 34
КРЫМ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
Семяшкин Е.Г. 39
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
Разиньков П.И., Разинькова О.П. 41
ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ
Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М. 43
МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РК В НОВЕЙШИХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ
Ювица Н.В. 46
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЕМ ЛОГИСТИКИ В ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КЛАСТЕРЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ
Бейбалаева Д.К., Амирханова А.Ш. 49
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК
Новиков С.В., Тихонов В.А. 51
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ
Курта Э.О. 53
ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО ВЫДЕЛЕНИЯ КОГЕРЕНТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ
Шугаева О.В. 56
ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРМАНЕНТНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ
Разумовский Д.Ю., Вахрушев А.К., Ходенева Е.А. 59
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА
Пшмахова М.И., Налбандян С.Н. 61
ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)
Петров С.Ю. 66
ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СУБЪЕКТОВ РФ
Алиуллов И.Ф. 68

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АПК
Ковалёва А.Е. ... 70
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ
Сафиуллина А.М. ... 73
РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ
Бундина О.И. ... 78
РАСШИРЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕТОДА ОЦЕНКИ РАЗРАБОТКИ IT СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДПРОЕКТНОЙ МОДЕЛИ COCOMO II
Макаров В.В., Мохов А.С. ... 84
РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА
Старых С.А., Перцева Я.И., Овчинникова А.В. ... 86
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА В СФЕРЕ АГРОПРЕОБРАЗОВАНИЙ
Нейфельд О.П. ... 88
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА УГЛЕДОБЫЧИ, КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
Чебан А.Д. ... 92
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
Веремеенко Т.И. ... 95
ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
Бирюков В.А. ... 96
УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
Воронов Г.А. ... 99
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПЕРЕХОДА К МОДЕЛИ "ЗЕЛЕНОЙ" ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИЙ ЭВОЛЮЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА
Щепелин Н.В. ... 104
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
Багинова О.Е ... 106
ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО – НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН)
Амонов Д.Р. ... 109

СЕКЦИЯ №3.
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10) ... 113
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
ЯниеваС.Н. ... 113
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Койбаев В.Т., Савцова А.В. ... 116
СРАВНЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ БАНКОВ РОССИИ
Шакирова Н.Х. ... 118
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ ДЛЯ КОРПОРАЦИИ (ОРГАНИЗАЦИИ) НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ
Танда А.К. ... 122

СЕКЦИЯ №4.
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) ... 126
БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ: ЕДИНСТВО И ПРОТИВОРЕЧИЯ
Конкина Н.В. ... 126
ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ
Кальтя М.Д. ... 128
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТАТИСТИКИ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ
Номоконова О.А. ... 132
НОВЫЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ УЧЕТА В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
Бочкарева И.И. ... 134
ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Куликова И.В. ... 136
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА
Омарова З.С. ... 138

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ
Овчаренко Л.Ю. 141
ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ БУХГАЛТЕРСКИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ
Казакова В.А. 143
ПРЕДСТОЯЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ МСФО
Солдаткина О.А., Саржевская В.В., Приходько А.К. 147
РОЛЬ ФРАНЦУЗСКОЙ ШКОЛЫ СЧЕТОВОДСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XVII – XX ВВ. В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА
Коробкова О.К., Попова В.В. 150
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОВД ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ
Павлова И.Ю., Перепечин С.П. 152

СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) 156
ОБОБЩЕННОЕ ЭКСПЕРТНОЕ РЕШЕНИЕ В АНАЛИЗЕ МНОГОМЕРНЫХ ДАННЫХ
Хохрякова Ю.В. 156
ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЛИНЕЙНОЙ АЛГЕБРЫ К РЕШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ
Веревкина Д.С., Смирнова Л.Н. 158

СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) 160

СЕКЦИЯ №7.
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО 161
КРИТЕРИИ И ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ
Бухтоярова А.И. 161
МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНЯ СДЕЛОК ОСАГО, ИМЕЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛЬНО ВЫСОКИЙ РИСК НЕДОБРОСОВЕСТНОСТИ КЛИЕНТА
Синявская Т.А., Широченко М.Ю. 163

СЕКЦИЯ №8.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ 166
ВЕКТОРНО-ДИНАМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Исаева К.В. 166
СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ КВАЗИИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Грошева С.И., Максименко Л.С. 168
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА
Шевцов В.В., Волохатых А. 171
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА
Селянская Г.Н. 173
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ: КОНЦЕПЦИЯ И ПРИНЦИПЫ
Борисова Е.В. 176

СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 179
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ТРАНСФЕРТНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ
Гребенникова В.А., Катрюхина А.Б. 179

СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 184
ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЗДОРОВЬЯ И ОБРАЗОВАНИЯ КАК СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ ЕС)
Суншев К.М. 184
К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В США
Фиапшева С.В. 188
КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США
Жукова Д.В. 190

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США
Ионина Т.Р. ... 192
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КАЗАХСТАНЕ
Назлуханян С.А. ... 195
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Савельева Е.В. ... 198
РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ США
Соколова И.Д. ... 200

СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ ... 203
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БРЕНДОМ КАК ФАКТОР УСПЕХА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Мошкова М.А. ... 203
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ 2016: НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ СОЗДАНИИ И ОПТИМИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ САЙТОВ
Дегтярева Л.В., Губарева А.Н., Горшенёв А.Г. ... 205
ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАСТОМИЗАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ
Манжосов А.Е. ... 207
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОССИИ И БОЛГАРИИ
Лукиных М.И., Танчев Ж. ... 209

СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА ... 213

СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ... 213
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОРСКОГО ПАРОХОДСТВА НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
Дышловой И.Н., Залян Е.Г. ... 213

СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ ... 215
ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ. ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ?
Сонина Э.Э. ... 215
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КР
Аскарова А.К. ... 217

СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ... 221
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИХ РАЗВИТИЕ
Ломовцева Н.Н., Мокеева Т.А. ... 221
ПРОБЛЕМА ЭЛЕКТОРАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ИЗБИРАТЕЛЕЙ НА ВЫБОРАХ ДЕПУТАТОВ СОВЕТА ДЕПУТАТОВ ГОРОДСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ШАТУРА
Серёгина А.В. ... 226

СЕКЦИЯ №16.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ... 228
ИННОВАЦИОННАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА
Сорокина Н.А. ... 228
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Комарова Н.В. ... 230
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНО-ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ
Соколова Г.Н., Болатова А.Б., Турсунбаева А.К., Боровиков Е.В. ... 232

СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ 234
THE CITY AS THE DYNAMIC ECONOMIC SYSTEM: INFORMATION MODELLING FOR THE SOCIAL ADJUSTMENT
Biriukova L. 234
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ
Маськова Н.Г. 235

СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА 239
РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНИКИ
Абдулаева А.А., Кудрявцева А.А. 239

СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА 241
КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ
Сакоренко И.В. 241
ПОХОДЫ К ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Шевелёва Ю.Е., Мухорьянова О.А. 243
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИНЦИПАХ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»
Фомченкова Л.В. 245
ПРИМЕНЕНИЕ АУТПЛЕЙСМЕНТА КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ
Шидакова Е.Е., Ширяева Е.Н. 248
РАЗРАБОТКА И ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
Арсенина А.А., Князева Е.О. 250

СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА 253
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИХ РЕЗИДЕНТОВ
Обрядов А.А. 253
НЕДОСТУПНАЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ СРЕДА
Харитонова Ю.Н., Майоров Д.Б. 255
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ
Харитонова Ю.Н., Макарова Г.Ю., Рыбаков В.Е. 257
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Гуменная Н.С. 259

СЕКЦИЯ №21.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 261
ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ
Рядчин А.А. 261
СОВРЕМЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС - НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА
Огородников П.И., Спешилова И.В. 263

СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ 266
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ДОБЫЧЕ СВЕРХВЯЗКОЙ НЕФТИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НГДУ «ЯМАШНЕФТЬ»
Логинова Н.В., Шмидт Н.И., Фатхутдинова О.А. 266
ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В 2013-2015 ГОДАХ
Васильева А.С. 271
ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Валькович О.Н., Быстревский Д.С. 273

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ
Хабарова О.Г., Мельникова А.А., Пугачева И.А. 275
СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ
Дорожкина Е.В., Дорожкин П.В. 278
СТРУКТУРИЗАЦИЯ ВИДОВ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ
Глаз О.В. 279

СЕКЦИЯ №23.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ 281

СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ 282

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД 283

СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Международная экономическая безопасность (МЭБ) представляет собой такое состояние мирового хозяйства и международных экономических отношений, при котором обеспечивается стабильное экономическое развитие государств и создаются условия для взаимовыгодного экономического сотрудничества. Система МЭБ призвана оградить государства от: 1) стихийного ухудшения условий мирового экономического развития; 2) нежелательных последствий экономических решений, принятых без согласования между странами; 3) сознательной экономической агрессии со стороны других государств.

По мере развития глобализации и усложнения глобальных проблем расширяется круг вопросов, требующих согласованного решения. Причем все чаще это касается решений не только во внешней, но и во внутренней экономической политики. Возрастает необходимость более тесного сотрудничества вплоть до наднационального уровня, в сфере промышленной, торговой, финансовой политики, снабжения энергетическими и минеральными ресурсами, научных исследования и технологии, контроля над деятельностью ТНК, эксплуатации мирового океана и т.д. Странам приходится договариваться о принципах и правилах использования инструментов регулирования, об их согласованном применении.

Условия МЭБ – соблюдение баланса между глобализацией и регионализацией. Коллективная система экономической безопасности на региональном уровне также призвана оградить участников от угроз двоякого рода: во-первых, перед ней стоит задача уменьшить негативные воздействия стихийного характера, поступающие со стороны мирового хозяйства; во вторых она должна защищать слабых от произвола со стороны сильных.

В настоящее время наибольшая угроза стабильности мирового хозяйства исходит со стороны международной финансовой системы, глобализационные процессы в которой идут опережающими темпами. Состояние мировой финансовой системы оказывает возрастающее влияние на все важнейшие воспроизводственные процессы в отдельных странах и на темпы их экономического роста. В результате усиливается взаимозависимость стран, сужаются их возможности по осуществлению самостоятельной экономической политики. Углубляется противоречие между стихийным саморегулированием международной финансовой системы и стремлением государств сохранить контроль над состоянием платежных балансов и движением курсов валют. Частичное разрешение это противоречие находит в попытках совместного регулирования финансовых отношений, осуществляемого на глобальном и региональном уровнях.

Начало XXI века было ознаменовано пристальным вниманием ученых различных специальностей – политологов, социологов, философов, экономистов, физиков, демографов, медиков и др. к проблеме глобализации и ее влияние на безопасность. Исследуя влияние глобализации на безопасность, следует уточнить, что государственное регулирование национальной безопасности предполагает активное вмешательство в происходящие события посредством, в первую очередь, экономико-политического воздействия на общество и бизнес. Как показывает история, современные глобальные процессы имеют тенденцию ослабления роли ведущих государств мирового сообщества. При этом воздействие геофинансов, мировых финансовых систем на отдельно взятое государство переходит на качественно новый уровень, что предопределяет деятельность по защите экономики страны от нежелательных и опасных по возможным последствиям воздействий.

Зарубежные ученые гораздо раньше российских стали проявлять интерес к исследованию проблем национальной, и в том числе экономической безопасности, обращая внимание на проблемы международных налоговых взаимоотношений. Уже в 1990 году, будучи консультантом Совета по национальной безопасности и Государственного департамента США Эдвард Люттвак в своей работе «From Geopolitics to Geoeconomics» отмечал, что коль скоро равновесия между промышленно развитыми государствами уже нельзя достичь посредством военной силы, оно будет достигнуто в результате постоянного и повсеместного геоэкономического конфликта, «логикой» которого будет война, а «грамматикой» - экономика[14]. Кроме того, в 2000 году по расчетам ряда известных экспертов в области экономики и финансов (включая главу Федеральной Резервной системы США Алана Гринспена), мир стоит на пороге глобального и крупнейшего (со времен 1929-1933 гг.) финансового кризиса, результатом которого будет застой и упадок экономики. Если кризис все-таки разразится,

очевидно, что сильнее всего он поразит слабые в финансово-экономическом отношении страны, среди которых и Россия. По их мнению, кризис начнется в США и распространится по всему миру [8]. Эти прогнозы не только подтвердились, но и заставили перестраивать все основные направления мировой экономики и национальных систем хозяйствования, в том числе в сфере налогообложения.

Итальянский эксперт по международным финансам Фульчери Бруни Рочча в своей работе «Геоэкономический фактор в финансовых отношениях с зарубежными странами» справедливо отмечает, что финансы это канал проникновения, позволяющий контролировать извне страну-должника. Если в международных отношениях запрещено использование военной мощи, то использование экономической и особенно финансовой мощи позволяет обеспечить столь же насильственное проникновение в страну-соперника, как это можно сделать с помощью самолетов и танков: предприятия нельзя разбомбить, но можно закрыть, людей нельзя убить, но можно сделать безработными или, по существу, рабами. [9].

Такая сущность экономической глобализации, которая представляет собой разновекторный и макромасштабный процесс сближения мировых систем, в том числе и в налоговой сфере, становится основой формирования международной и национальной системы экономической и налоговой безопасности. Национальная конкурентоспособность экспортируемых товаров и услуг, возможности той или иной страны вывозить капитал за рубеж зависит не только от эффективности национального хозяйства, но и от степени обременения ее налогами. Поэтому транснациональный бизнес при построении своей бизнес-стратегии предусматривает степень налоговой привлекательности той страны, в которой предстоит осуществлять определенные виды деятельности, используя для оптимизации различные методы налогового менеджмента на основе четкого понимания корпоративного и налогового законодательства различных государств, а также международных договоров в сфере налогообложения. Это способствует тому, что правительства различных государств все активнее сотрудничают между собой в области налоговой политики. Необходимость такого сотрудничества коренится в интенсификации двухсторонних многосторонних связей, развития экономической интеграции и стремлении к обеспечению равных условий конкуренции на мировых рынках.

Вместе с тем, тенденции увеличения экономического взаимопроникновения иностранного и российского капитала в мировой экономике, по нашему мнению, не подкреплены соответствующими правовыми механизмами обеспечения налоговой безопасности государства, не содержат необходимых специальных положений, и налоговые отношения с иностранными лицами строятся аналогично по сравнению с российскими налогоплательщиками. Так, в соответствии со ст.4 федерального закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» филиал иностранного юридического лица, созданный на территории России, выполняет часть функций или все функции от имени создавшего его иностранного юридического лица (головная организация) при условии, что головная организация несет непосредственную имущественную ответственность по принятым ею в связи с ведением коммерческой деятельности на территории России обязательствам. При отсутствии взаимных налоговых договоренностей один и тот же объект налогообложения (или один и тот же налогоплательщик) подпадает под механизм принудительного изъятия налогов и сборов одновременно в двух странах: в государстве, которое является источником выплаты дохода, и в государстве, которое является получателем дохода.

Основные цели международного сотрудничества в налоговой сфере направлены на устранение двойного налогообложения и дискриминации налогоплательщиков. Однако не менее важными являются и другие цели: гармонизация налоговых систем и налоговой политики, унификация фискальной политики и налогового законодательства; предотвращение уклонения от налогообложения; избежание дискриминации налогоплательщиков-нерезидентов; гармонизация налогообложения инвестиционной деятельности.

Проблемами двойного налогообложения стала заниматься Лига Наций с 1921 года, которая разработала модель двухстороннего соглашения. В наиболее концентрированном виде методологические подходы к разработке международных налоговых соглашений были сформулированы в Проекте Конвенции двойного налогообложения по доходу и капиталу, принятом Организацией экономического сотрудничества и развития в 1963 г. Конвенция закрепляет общепризнанное в цивилизованном мире мнение, что система налогообложения является непременным атрибутом экономических отношений, и является основой заключаемых в международной практике налоговых договоров и соглашений, которые могут незначительно различаться в деталях. За все годы эта модель была изменена и дополнена в 1977 году и в 1992 году притом структура договора остается в основном неизменной[12].

В соответствии со статьей 15 Конституции РФ международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы и если международным договором установлены правила иные, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора, то есть являются приоритетными по сравнению с национальным законодательством, что привлекает внимание исследователей и профессионалов к

более продуманным положениям международного налогового регулирования в целях обеспечения налоговой безопасности государства [1]. При заключении межгосударственных налоговых договоров преследуется не только цель стандартизации и унификации международных административных процедур при налогообложении резидентов и нерезидентов различных государств, но и обеспечивает приток в свое государство глобальных финансовых ресурсов в виде налоговых поступлений при согласовании взаимоприемлемых компромиссов по отдельным статьям и режимам, включаемых в налоговое соглашение.

Важно отметить, что Россия долгое время была изолирована от мировых интеграционных процессов, в том числе касающихся правового обеспечения налогообложения в международной сфере. Так, первым и единственным долгое время оставался договор, заключенный между СССР и Германией 12 октября 1925 г. по вопросам налогообложения. Позднее в 1976 году к нему добавилось соглашение между СССР и Грецией [6].

В период существования Советской власти было заключено лишь 5 договоров об избежании двойного налогообложения, которые действуют до настоящего времени. В период экономического реформирования России и перехода к рыночным условиям хозяйствования наблюдается тенденция значительного увеличения активности заключения соответствующих договоров и соглашений, преимущественно со странами Европы, основной пик которой пришелся на период до1999 года. С 2000 года работа по заключении налоговых соглашений резко сократилась, то на наш взгляд, может крайне негативно влиять на развивающиеся налоговые риски в условиях глобального экономического кризиса и глобализации экономических отношений [6]. Проведенное исследование показало, что не со всеми странами существуют налоговые соглашения и конвенции. В таких ситуациях Россия гарантирует своим фирмам одностороннее освобождение от двойного налогообложения при подтверждении ими факта уплаты налога в другой стране путем предоставления соответствующих документов.

В соответствии с Конвенцией двойного налогообложения по доходу и капиталу модель соглашения об избежании двойного налогообложения включает в себя следующие разделы:

1) виды налогов, регулируемых соглашением;

2) круг лиц, на которых распространяется соглашение, т.е. лиц с постоянным местопребыванием в одном из договаривающихся государств.

В международной практике имеются случаи, когда физическое лицо является лицом с постоянным местожительством в обоих государствах. В этом случае прибыль от коммерческой деятельности, извлекаемая в одном договаривающемся государстве лицом с постоянным местопребыванием в другом договаривающимся государстве, может облагаться налогом в первом государстве только, если она получена через расположенное там его постоянное представительство иностранной организации и только в той части, которая может быть отнесена к деятельности этого постоянного представительства. В таком подходе находит свое применение принцип территориальности, в соответствии с которым на территории одного государства налогом облагается лишь прибыл, полученная из источников, расположенных на территории этого государства. Прибыль, относящаяся к постоянному представительству, должна определяться ежегодно одним и тем же методом, если только не будет веской и достаточной причины для его изменения [3].

Кроме прибыли в соглашениях такого уровня определен особый порядок налогообложения преподавателей, ученых, студентов и стажеров. Например, в Конвенции от 25 апреля 1994 года между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства Израиль об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы, предусмотрено, что «физическое лицо, которое временно находится в одном из государств преимущественно с целью преподавания или проведения исследований, освобождается от налога в этом государстве на период в течение двух лет (или другого срока) со дня его первого в отношении вознаграждения за такое преподавание или проведение исследований. Выплаты, получаемые студентам или стажерами, которые находятся в другом государстве исключительно с целью обучения или получения образования, предназначенные на цели проживания, обучения и прохождения практики, не облагаются налогами, если источники этих выплат находятся за пределами этого государства» [4].

В отношении пенсий также предусмотрен общий порядок, при котором пенсии, пособия по социальному страхованию и другие подобные вознаграждения, получаемые лицом с постоянным местожительством в одном договаривающемся государстве в отношении прошлой работы по найму, на которые оно имеет фактическое право облагаться налогом только в этом государстве [4].

В последнее время при заключении международных налоговых соглашений все больше внимания уделяется предотвращению фактов по уклонению от уплаты налогов участниками международного бизнеса, путем включения дополнительных положений, предусматривающих обмен налоговой информацией и взаимную помощь по выявлению угроз налоговой безопасности. Правовым гарантом такого сотрудничества является заключение подобных договоров с оффшорными зонами и другими странами, в которые экспортируются

инвестиции и капитал в целях получения определенных налоговых выгод при отсутствии экономической целесообразности, что может подрывать стабильность налоговых поступлений в бюджеты национальных экономик. В мировой практике существует специальный термин – treaty shopping (англ), который обозначает использование налоговых договоров в целях минимизации налоговой нагрузки и переводится «налоговый шопинг».

Международные налоговые соглашения могут использоваться для обеспечения налоговой безопасности всем участникам межгосударственных экономических отношений, начиная от регулирования цен при использовании трансфертного ценообразования (transfer prising) до реального снижения налогов при использовании зарегистрированных компаний в странах с наиболее выгодным налоговым режимом. Однако использование treaty shopping и различных налоговых схем с участием иностранных компаний в зависимости от специфики различных видов бизнеса создает реальную угрозу налоговой безопасности соответствующих государств. При этом предупредительные меры государства по отношению к своим недобросовестным резидентам ограничены международной юрисдикцией.

Для обеспечения налоговой безопасности государства и борьбы с трансфертным ценообразованием Россия определяет таможенную стоимость ввозимого товара не по его контрактной стоимости, а по рыночным ценам, действующим в данный период времени на ввозимый товар.

Анализ международных налоговых соглашений и налоговой нагрузки в разных странах показывает реальные преимущества российского бизнеса в снижении налогового бремени на доходы и капитал в условиях внешнеэкономической деятельности. Так, в Малайзии, с которой имеется соглашение об избежании двойного налогообложения, зарегистрированные на острове Лабуан, будут платить налог на прибыль по ставке 3%. В Ирландии, которая входит в Европейский союз, в отличие от других стран ЕС, налог на доход составляет 12,5%, что позволяет другим странам Евросоюза регистрируя там свои предприятия участвовать в определенных схемах по минимизации налогов вполне льготным способом. Нидерланды, имея выгодную специфику своего налогового законодательства, используя для регистрации юридических лиц, выступающих источником выплат роялти и процентов. При выплатах дивидендов от российской компании на Кипре, в рамках выгодного налогового соглашения с Россией, уплачивается самый маленький существующий налог на дивиденды. Для безналогового накопления страховых выплат используются кэптивные (т.е. страхующие риски только своих учредителей) страховые компании, зарегистрированные на Бермудских островах [6].

Следует согласиться со специалистами в области международной экономики, которые считают, что участие России в международных торгово-экономических отношениях на современном этапе обеспечивает ее более эффективное экономическое развитие. Для более полного понимания мировых тенденций к построению налоговой безопасности необходимо ознакомиться с Основами мирового налогового кодекса (Basic World Tax Code), которые были разработаны учеными Гарвардского университета Уордом М. Хасси и Дональдом С. Любиком и рекомендованы ООН в 1996 году странам с переходной рыночной экономикой. Достаточно простые принципы построения налоговой системы, разработанные ими для стран с переходной рыночной экономикой (transition countries), могут стать фундаментальной основой эффективного международного налогового регулирования в различных условиях рыночной экономики [2].

Однако изучение международной системы основных принципов налогообложения и налоговой безопасности оказалось у российских исследователей на втором плане, не смотря на то, что интеграция российской экономики в мировое сообщество требует сравнительно-правового анализа налогового администрирования, а также всестороннего изучения и осмысления международного понятийного аппарата, характеризующего налоговые отношения на мировом уровне, что является крайне актуальной проблемой для обеспечения налоговой безопасности как в научном, так и в практическом отношении.

В России пока отсутствуют комплексные научные исследования международной налоговой безопасности в эпоху глобализации. Существование международной системы налоговой безопасности будет способствовать увеличению объемов торговли и инвестиций между различными странами, что связано со стабильными поступлениями в бюджеты государств, с созданием новых рабочих мест и экономическим развитием участвующих стран. Международная система налоговой безопасности не предполагает создание международных органов. Эта деятельность может быть организована в рамках деятельности Организации экономического сотрудничества и развития или Всемирной торговой организации или другого международного органа. Все государства-участники, основываясь на своем суверенитете, разрабатывают и принимают нормы правового регулирования налоговых отношений, действующие на территории своих государств, но с учетом международных соглашений и многосторонних договоров.

В условиях ускорения движения капитала среди всех видов международных актов особую эффективность по обеспечению налоговой безопасности российского государства могут обеспечить международные соглашения

о развитии интеграции в экономической деятельности, договоры об избегании двойного налогообложения и предотвращении от уклонения платы налогов, договоры об обмене информацией и сотрудничестве в борьбе с нарушениями налогового законодательства.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. – М.,2015
2. Мировой налоговый кодекс, Электронная версия, 1996.
3. Договор от 17 июня 1992 года между Российской Федерацией и Соединенными Штатами Америки об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал.-Интернет-ресурсы: www.nalog.ru
4. Конвенция от 25 апреля 1994 года между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства Израиль об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налога на доходы.- Интернет-ресурсы: www.nalog.ru
5. Афонцев С. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности // Россия XXI. - 2001.- № 2-3.
6. Борзунова О.А. Ориентиры в развитии налоговых систем в переходных экономиках// СПС Консультант Плюс, 2011.
7. Пансков В.Г. Налоги и налогообложения: теория и практика: учебник. – М.: Юрайт, 2011.
8. Светин Е. Финансовый кризис. Эпизод II. Скрытая угроза // Финансовая Россия.- 2000.- №30.
9. Фульчери Бруни Рочча. Геоэкономический фактор в финансовых отношениях с зарубежными странами// Карло Жан, Паоло Савона. Геоэкономика. – М., 1997.
10. Цхададзе Н.В. Государственное внешнеэкономическое регулирование аграрной сферы АПК и продовольственная безопасность страны // «Поиск модели эффективного развития: экономико-правовые аспекты социохозяйственной модернизации на постсоветском пространстве».- Краснодар: Изд-во ЮИМ ,2014.
11. Цхададзе Н.В. Продовольственной безопасности в России в условиях экономических санкций // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / Под ред д-ра экон. наук, проф. Ядгарова Я.С., д-ра экон. наук, профессора Сидорова В.Н., д-ра экон.наук, доцента Чапли В.В..-Краснодар, 2015.
12. Baker Ph. Double Tax Conventions and International Tax Law. Sweet and Maxwell, 2nd edition. London, 1996.
13. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy. Wash.: The Word Bank Group, 2001.
14. Edward N. Luttwak «From Geopolitics to Geoeconomics» // The National Interest, summer 1990.

СЕКЦИЯ №2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ

Давыдова О.А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

В статье рассматриваются инфраструктура региона и основные виды производственной инфраструктуры. Проведен анализ современного состояния отдельных видов производственной инфраструктуры на примере города Москвы. По итогам проведенного анализа предлагается один из механизмов привлечения инвесторов для обновления производственной инфраструктуры, которая не удовлетворяет потребностям общества и бизнеса, – создание технопарков.

Ключевые слова: инфраструктура, регион, виды инфраструктуры, производственная инфраструктура, технопарк.

Региональная инфраструктура формируется и развивается в зависимости от специфики отдельного региона: величины территории, плотности населения, климатических условий, наличия мегаполюсов, наличия функционирующих отраслей промышленного производства, в том числе перерабатывающего, а также отраслей

сельского производства [2]. Региональную инфраструктуру согласно сложившейся теории следует разделять на две основные (производственная и социальная) и дополнительные виды инфраструктуры (рыночная, инновационная и институциональная), которые в современных условиях дублируют, дополняют и взаимозаменяют друг друга. Таким образом, инфраструктуру выступает как экономическая система, а виды инфраструктуры - как ее функции. При рассмотрении инфраструктуры в историческом периоде можно сделать вывод о том, что основой развития любого вида инфраструктуры в регионе является производственная инфраструктура.

В соответствии с экономической литературой элементы региональной производственной инфраструктуры в межотраслевом масштабе можно выделить следующие сложившиеся основные виды производственной инфраструктуры в регионе, которые представлены на Рисунке 1.

Рис.1. Основные виды производственной инфраструктуры

Вклад производственной инфраструктуры в экономику в период Советского союза постоянно увеличился и в 1973 году составил около 17%. Однако в результате экономических преобразований в Российской Федерации производственной инфраструктуры существенно не изменился и составил в 1996 году — менее 20%. При этом, степень изношенности фондов в производственной инфраструктуре в целом по Российской Федерации составляла около 32%.

Учитывая, что города Москва входит в лидеры регионов России по объему валовой добавленной стоимости (1/5 всех регионов России) и ее структура экономики близка к структуре крупных городских агломераций, то на примере города Москвы рассмотрим современное состояние отдельных видов производственной инфраструктуры.

В настоящее время в Москве теплоснабжения обеспечивается до 98% теплопотребности города, в том числе 75% от ТЭЦ. Для ТЭЦ наблюдается физический износ до 55% оборудования ТЭЦ (в основном, водогрейные котлы), обусловленный практическим отсутствием вводов нового оборудования в период 1999-2006 гг.

С учетом роста жилых районов и офисно-торговых объектов наблюдается дефицит мощностей электроснабжения для около 25 подстанций, расположенных в городе Москве.

Основной проблемой внешнего газоснабжения Московского региона является старение сетей и сооружений и наличия значительного объема сетей с истекшим сроком эксплуатации (более 40 лет), которые в

черте города также увеличиваются, несмотря на активно ведущуюся реконструкцию. При сохранении нынешнего объема ежегодной реконструкции газопроводов к 2020 году, примерно 33% газопроводов будут иметь срок эксплуатации 40 и более лет. Кроме того, газорегуляторные пункты в городе Москве со сверхнормативным сроком эксплуатации составляют примерно 66% от общего количества.

В период 2005-2013 гг. в Российской Федерации удельный вес инженерных сетей в экономику региона незначительный и составляет в среднем около 3%. Однако объем потребления электроэнергии, газа и воды постоянно растет.

Также системам промышленного водопровода и очистных сооружений, сформированных в 60-70-х годах XX века и имеющих мощность выработки в 2014 году около 10%, требуется реконструкции с внедрением современных эколого-инновационных технологий.

Современный уровень развития улично-дорожной сети Москвы не соответствует потребностям города. Доля территории, занятой улично-дорожной сетью в балансе территории города, составляет около 12 %. Сравнение уровня развития улично-дорожной сети Москвы с крупнейшими городами мира показывает, что при самой высокой плотности населения – 100,3 чел/га, Москва значительно уступает этим городам по плотности улично-дорожной сети. В Москве на 1000 жителей приходится 0,31 км, а крупных европейских столицах (Берлин, Париж, Лондон) более 1 км (1,50 км; 1,37 км; 1,24 км соответственно). Современное состояние улично-дорожной сети определяется не только недостаточной ее плотностью, но и незавершенностью системы магистралей в целом и своевременным обновлением дорожного полотна. Следует подчеркнуть, что такая ситуация характерна и для России в целом.

В основном строительство инфраструктуры и обновление ее фондов в XX веке происходило на территориях производственных зон города, которые занимают порядка 18,8 тыс. га и составляют более 17% территории города (в старых границах). Основное распределение функционального назначения промышленных зон представлено на Рисунке 2.

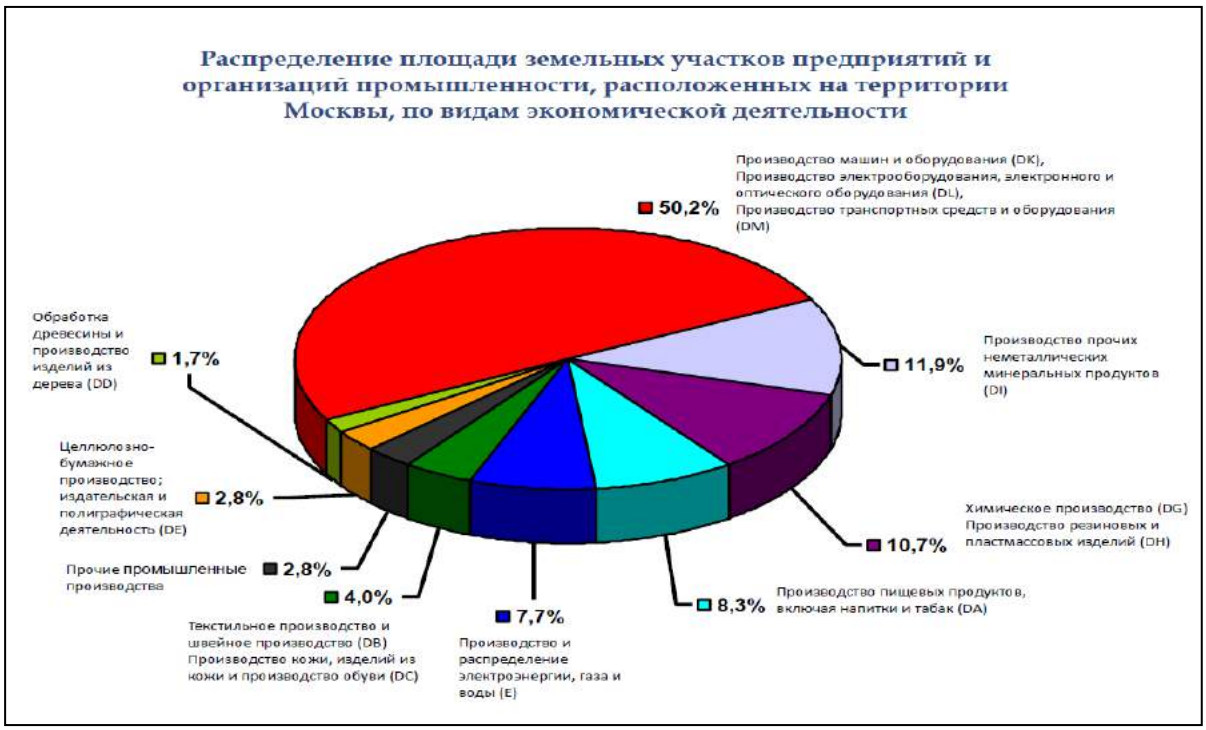

Рис.2. Распределение площади земельных участков на производственных территориях Москвы по видам экономической деятельности.

При этом, несмотря на существенные площади производственных территорий, в том числе для функционирования производственной инфраструктуры, инвестиционные вливания на модернизацию инфраструктуры без поддержки государственных структур частными инвесторами не осуществляются в связи с высокими некоммерческими рисками, а также затратностью и долгим сроком окупаемости проектов.

Например, в городе Москве инвестиции за счет средств бюджета города в общем объеме инвестиций стабильно составляет свыше 25%.

Город стремится к привлечению частных инвесторов в различные сектора экономики города, в том числе крупные, ресурсоемкие инфраструктурные проекты в сфере транспорта, городского хозяйства.

Одним из механизмов привлечения инвесторов для обновления инфраструктуры, а также решением актуального вопроса в части импортозамещения является создание технопарков на условиях различных государственных льгот и субсидий.

К началу 2016 года в Москве создано около 20 технопарков, в том числе включающиеся инфраструктурные объекты (транспорт, логистика и IT-сервис).

В настоящее время, в связи с наличием современных инфраструктурных объектов и снижение нерыночных рисков за счет государственных гарантий, достаточное количество крупных современных отечественных корпораций проявляют интерес к созданию высокотехнологичных научно-промышленных кластеров в различных отраслях.

Список литературы

1. Глушич Н.Г. Производственная инфраструктура и перспективы ее развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2009.
2. Рыкалина О.В. Развитие региональной инфраструктуры и связей между округами Российской Федерации: Монография. – М.: ИНФРА-М – 2015.
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики России [электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru.
4. Постановление Правительства Москвы от 02.09.2011 № 408-ПП «О государственной программе города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.».

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Березовский Б.К.

Тюменский Государственный Университет

В настоящее время в определении функций системы управления персоналом, их дифференциации и интегрировании сохраняется исторически сложившаяся разноречивость. Классификации, перечни расходятся по числу выделяемых функций, степени их укрупнения и др.

Основой формирования целевой направленности системы управления персоналом является социальная цель - достижение заданной степени удовлетворения социальных потребностей работников: нормальные условия труда (соблюдение норм условий труда, правовая защищенность, обеспечение социальной инфраструктуры и др.); мотивация труда (оплата труда, стимулирование творчества, реализация карьеры и др.).

Система социальных целей определяет состав функций управления персоналом. Первоначальным этапом формирования функций является выявление их объектов и носителей.

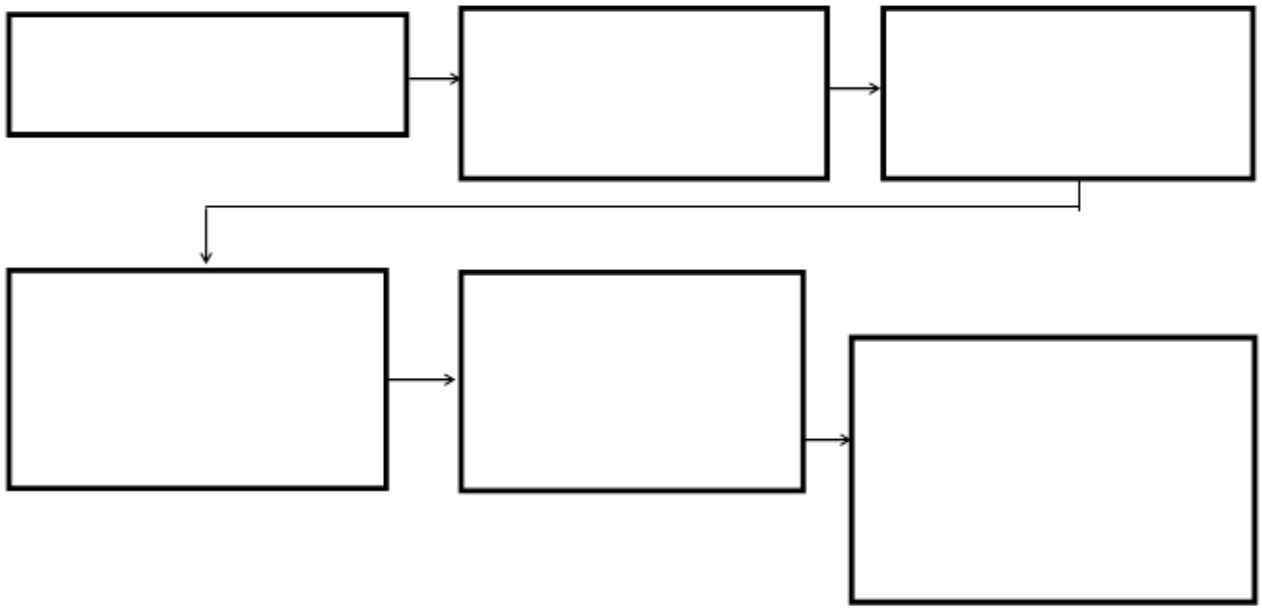

Рис.1. Базовая модель управления трудовыми ресурсами

До недавнего времени понятие "управление" трактовалось как "линейное управление". Обусловлено это обстоятельство тем, что большую часть объема работ по управлению кадрами брали на себя линейные руководители подразделений. В отечественной литературе отсутствовало изложение целостной концепции и методологии функционального разделения труда в области управления персоналом.

Формулируя общую концепцию и подход к структуризации функционального разделения труда в области управления персоналом, обычно выделяют следующие функциональные блоки (Рисунок 1, Табл.1).

Таблица 1

Состав функциональных блоков по управлению персоналом

Функциональный блок	Содержание функций и задач в функциональном блоке
Планирование и маркетинг персонала	Разработка кадровой политики и стратегии персонала, анализ кадрового потенциала, анализ рынков труда, планирование и прогнозирование потребности в персонале, организация рекламы
Обеспечение персоналом	Получение и анализ маркетинговой информации, организация найма, собеседования, оценки, отбора и приема персонала
Развитие персонала	Планирование и реализация деловой карьеры и служебных перемещений, организация и проведение обучения, организация работы с кадровым резервом
Использование персонала	Введение в должность и адаптация новых работников, определение содержания и результатов труда на рабочих местах, оценка кандидатов на вакантную должность, текущая периодическая оценка кадров,
Мотивация результатов труда и поведения персонала	Управление содержание и процессом мотивации трудового поведения, нормирование трудового процесса, разработка систем оплаты труда и форм морального поощрения персонала
Элементное обеспечение процесса управления персоналом	Правовое регулирование трудовых взаимоотношений. Учет и статистика персонала, информационное и техническое обеспечение системы управления персоналом

Эти функциональные блоки и определяют структуру службы управления персоналом.

В каждом функциональном блоке решается определенный круг задач, например в блоке "развитие персонала" решаются задачи планирования и реализации карьеры, служебных перемещений, организации и проведения обучения.

Общая главная задача службы управления персоналом - обеспечение соответствия качественных и количественных характеристик персонала целям организации. При этом под качественными характеристиками персонала понимаются:

- способности (уровень образования, объем знаний, профессиональные навыки, опыт работы в определенной сфере и т. п.);
- мотивации (круг профессиональных и личных интересов, стремление сделать карьеру и т. п.);
- личностные качества, влияющие на выполнение определенной профессиональной роли (инициативность, коммуникабельность, надежность и т. п.).

В последние годы происходит активное становление эффективных отечественных систем управления персоналом и постепенное их включение в общую мировую интеграцию (например, обучение персонала в зарубежных центрах, стажировки, консультации и т. п.).

Основные направления повышения эффективности труда персонала. С позиций системного подхода любая фирма рассматривается как совокупность различных структурных образований. При этом важной особенностью социальной структуры, формируемой в современных условиях, является необходимость её реформирования.

В этой связи создание систем управления, в наибольшей степени позволяющих раскрыться творческой инициативе на всех иерархических уровнях организаций, стало главной целью реорганизации фирм.

Таким образом, в первую очередь необходимо изменение психологии управляющего, стиля его хозяйственного поведения, переоценки менеджерами своего места и роли в системе управления. Они должны создать условия для развития творческого потенциала, чувства ответственности как за принятие решений, так и за результаты деятельности, чувствуя при этом свою значимость.

Понимание того, что квалификация работников и их желание хорошо работать становится главной производительной силой и движущим началом производства, повлекло за собой переориентацию стратегии управления фирм на мотивацию труда, получение больших знаний, умений, трудовых навыков, инициативы, предприимчивости персонала.

Во многих фирмах происходит процесс переоценки места и значения кадровой службы: меняются их функции, уровень компетентности работников, техническая оснащенность, методы работы. К руководителю кадровой службы предъявляются такие требования, как контактность, способность добиваться намеченного, компетентность, творческое начало, организаторские способности, аналитическое мышление.

С помощью такого понимания человеческого фактора должен осуществляться анализ деятельности персонала, который можно считать экономико-социологическим. Здесь рассматриваются пути активизации и оптимизации деятельности человека преимущественно в производственном процессе, исследуются закономерности прежде всего экономического поведения личности.

Ротация персонала, его обучение должны основываться на освоении широкого круга профессий, а также знаний, дающих ему возможность выполнять множество функций, разбираться не только в производственных, но и в организационных, экономических и других аспектах своей работы.

Новое управленческое мышление предусматривает необходимость постоянного привлечения работников всех уровней, включая рабочих и служащих, к управлению, к процессу выявления проблем и принятия решений. Отсюда следует, что ключевым аспектом эффективного менеджмента является управление персоналом.

В рамках нового управленческого мышления разделение и организация труда ориентируется на командный и бригадный подход, т.е. для выполнения определенной работы подбирается команда, которая приобретает статус временной структуры. Вместо специализации работника на эффективном выполнении конкретной операции командные структуры предъявляют спрос на работников разносторонней квалификации. Отсюда, подготовка работников и их обучение должны основываться на овладении широким спектром профессий. Они должны разбираться не только в производстве, но и в организационных, управленческих, экономических или других аспектах своей работы, овладевать смежными профессиями и осваивать так называемые профессии будущего.

Список литературы

1. Беляцкий Н.П., Велесько С.Е., Питер Ройш. Управление персоналом: Учебник. МН.: Экоперспектива, 2008. – 378 с.
2. Глумов А.Н. Формирование экономической безопасности предприятия/А.Н. Глумов, Е.П. Киселица // Академический вестник. -2013. -№ 4 (26). -С. 85-90.
3. Основы управления персоналом. /Под ред. Б.М. Генкина. – М.: Высшая школа, 2010. - с.113.
4. Дафт Р. Л. Менеджмент. 6-е изд.– СПб.: ПИТЕР, 2009. – 864 с.
5. Дуракова И.Б., Полякова О.Н., Волкова Л.П., Кобцева Е.Н. Управление персоналом. Учебник – М.: Инфра, 2010. – 570 с.

6. Зайцева Т.В. Система управления человеческими ресурсами. -- М.: Издательство Московского университета, 2012
7. Киселица Е.П. Использование нейросетевых подходов в качестве инструмента реализации технологии экономического управления на предприятии//Проблемы современной экономики. 2006. № 3/4 (19/20) . URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArt[d=1088 (дата обращения: 17.10.2015). Киселица Е.П. Использование нейросетевых подходов в качестве инструмента реализации экономических технологий на предприятии//Проблемы современной экономики. -2006. -№ 4.

ВАЖНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Мазур Н.М., Косенкова Е.А.

Институт экономики и управления Крымского федерального университета им. Вернадского

Введение. Сельское хозяйство в Российской Федерации, это особый сегмент экономики. Многие из сельскохозяйственных производителей занимаются ведением деятельности в нескольких отраслях: растениеводство, животноводство, переработка продукции, оказание услуг сторонним контрагентам и т.д. Зачастую, сельскохозяйственные предприятия испытывают затруднения в процессе расчета заработной платы, связанные с распределением работ по различным объектам учета. На сегодняшний день, ведение учета «ручным» способом практически невозможно, поэтому перед многими предприятиями отрасли АПК возникла проблема выбора программного обеспечения для автоматизации хозяйственной деятельности.

Основная часть. Сегодня, многие представители отрасли АПК применяют компьютеры в управленческой деятельности. Не смотря на это, процесс компьютеризации зачастую носит хаотичный характер: программное обеспечение, позволяющие решать определенные задачи, устанавливается лишь на отдельные рабочие места. Соответственно, это не может быть основой для эффективного управления.

На сегодняшний день, сельское хозяйство Республики Крым переживает далеко не лучшие времена. После развала предприятий в постсоветский период, мало кто рискует вкладывать капитал в сельскохозяйственное производство.

Именно поэтому, для эффективного управления предприятием, особую актуальность приобретает автоматизация учета и применение в отрасли антикризисного управления.

Сельскохозяйственному предприятию, как и любой другой организации, необходима актуальная информация для регулирования производственного процесса, повышения эффективности, и как следствие, достижения устойчивого финансового положения и увеличения конкурентоспособности. Получение достоверной и актуальной информации является положительным аспектом для потенциальных инвесторов и собственников. Именно поэтому, на сегодняшний день актуальным является разработка и внедрение современной компьютерной программы по автоматизации ведения бухгалтерского учета с учетом особенностей функционирования сельскохозяйственной отрасли. Отрасль АПК является одной из основных отраслей производства в Российской Федерации, в то же время, она имеет ряд особенностей, которые являются следствием как естественных, так и социальных факторов. Все эти факторы, оказывают влияние на организацию процесса автоматизации бухгалтерского учета.

Рассмотрим основные особенности и проблемы автоматизации бухгалтерского учета в организациях АПК:

1. Безусловно, первоочередным производственным средством в сельском хозяйстве является земля. Исходя из этого, важен четкий учет земли и инвестиций в нее. Земельные угодья нужно учитывать в натуральных показателях, а дополнительные вложения и покупные земли - в денежном выражении.

2. Для ведения деятельности, сельскохозяйственным предприятиям необходимо иметь разнообразный парк сельскохозяйственных машин, а бухгалтерия должна обеспечить оперативный и достоверный учет их деятельности в разрезе структурных подразделений.

3. Производственный цикл большей части продукции сельского хозяйства не совпадает с календарным годом. Ввиду этого, важно относить затраты в разрезе каждого цикла, разделяя их на затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты отчетного года под урожай этого же года и затраты отчетного года под урожай будущих лет.

4. Зачастую, в сельском хозяйстве, помимо основного вида продукции, получается еще и побочная, в связи с чем необходимо разделять затраты и на нее.

5. В сельском хозяйстве выход готовой продукции связан с сроками созревания культур или процессом выращивания животных. В связи с тем, что в разрезе каждого вида производства, выход продукции происходит раз в год, необходим тщательный его учет.

6. В связи с невозможностью одновременной фиксации выхода готовой продукции в бухгалтерии и использованием полученной продукции на внутренние нужды предприятия, важным аспектом для автоматизации бухгалтерского учета, является учет движения продукции на всех стадиях внутрихозяйственного оборота.

7. В связи с сезонностью сельскохозяйственного производства затраты в течение года являются неравномерными. Отчасти, бухгалтерский учет подвержен влиянию этого фактора: в период проведения сельскохозяйственных работ, объем учета возрастает. В связи со сложностью учета затрат на производство и реализацию продукции в сельском хозяйстве, ее фактическая себестоимость исчисляется только по истечении календарного года. Произведенная продукция, в том числе, истраченная на собственные нужды, в течении текущего календарного года учитывается по плановой себестоимости. После определения итоговой стоимости готовой продукции определяется финансовый результат, и производятся соответствующие корректировки.

8. Сельскохозяйственные организации являются юридическими лицами с различной организационно-правовой формой, в связи с чем есть определенная специфика ведения бухгалтерского учета на каждом из них.

Автоматизация бухгалтерского учета в сельском хозяйстве – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации об имуществе и источниках его поступления путем документального оформления всех хозяйственных операций, при помощи специальных программ для автоматизированной обработки учетной информации, для представления внешним и внутренним пользователям при принятии управленческих решений.

Процесс автоматизации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве должен учитывать особенности отрасли, в противном случае он окажется малоэффективным.

Сегодня смартфоны значительно опережают по объему продаж компьютеры и ноутбуки. А значит, довольно востребованным являются решения о создании удаленных рабочих мест с помощью приложений на мобильном устройстве. Мобильность – один из возможных путей повышения эффективности работы предприятия. На этот показатель влияет скорость отчетов менеджеров и осведомленность руководителя в оперативных изменениях работы предприятия в любом месте нахождения. Данные проблемы решаются при наличии функциональной и фундаментальной связи между звеньями управления, базой для которой может служить мобильное устройство.

28 сентября 2012г. корпорацией «1С» была подготовлена ознакомительная версия платформы 8.3.2.163. Мобильная платформа, как пишут сами разработчики, «это общее название технологии, позволяющей создавать приложения, работающие на мобильных устройствах под управлением операционных систем Android или iOS».

Мобильное приложение, установленное на устройстве, представляет собой совокупность мобильной платформы и информационной базы.

Мобильное приложение, установленное на устройстве состоит из двух уровней: мобильной платформы и информационной базы. Информационная база на мобильном устройстве является аналогом файловой базы данных (выполняет функцию хранения данных, с которыми работает пользователь) и мобильное приложение (программный код, исполняющийся на мобильном устройстве).

Пользователь может установить мобильное приложение на свое устройство скачав его из магазина приложений App Store, Google Play или Windows Phone Store. Дистрибутив мобильного приложения содержит:

- мобильное приложение;
- мобильную платформу;
- дополнительные файлы.

Основным назначением мобильных приложений является организация удаленных рабочих мест для прикладных решений, функционирующих на стационарных компьютерах. С такими приложениями стандартными средствами платформы организуется постоянный обмен данными в режиме off-line.

На базе вышеописанной платформы, различные франчайзг фирмы «1С» создают свои продукты ввиде мобильных приложений. К примеру, партнерская компания «Первый БИТ» (создана в 1997г.) выпускает следующие приложения для смартфонов и планшентов: «БИТ.Лидер» для тех, кто контролирует собственный бизнес и следит за счетом, расчетами с контрагентами и выручкой. «БИТ.Суперагент» - для торговых представителей и мерчендайзеров помогает оформлять заказы, отслеживать дебеторскую задолженность, получать данные об остатках. «БИТ.Индикаторы» - это мобильное приложение для контроля финансов. Однако

все этим мобильные приложения интегрируются непосредственно с программным обеспеченьем, созданным этой компанией.

Что касается программных продуктов, созданных непосредственно разработчиками «1С» - это, к примеру, «1С: Управление небольшой фирмой»(новая версия 1.2.30), главным нововведением которого является многопользовательский режим работы. Данное приложение, как отмечено в его названии, служит для упрощенного учёта и управления фирмой небольших размеров. Пользователь программы может самостоятельно настраивать сценарии работы с мобильным приложением из предложенных: собственник, торговый представитель, сервисный инженер, продавец, а также, с помощью детальной настройки создать свой собственный. Приложение позволяет оперативно учитывать заказы по разным критериям и признакам: неоплаченные, неотгруженные и т.д. Кроме того, в данном приложении ведется учет товаром в разрезе остатков, себестоимости и цены продажи. Мобильное приложения «1С:УНФ» может осуществлять обмен с программой «1С: Управление небольшой фирмой» по заказам, их оплате и остаткам. Стоит отметить так же, что многопользовательская работа заключается в том, что поддерживается работа с нескольких смартфонов или планшетов разных платформ, что позволяет сократить затраты времени при учёте движения товаров и денежных средств на различных уровнях расширенной управленческой иерархии.

Процесс автоматизации ведения бухгалтерского учета должен стать приоритетным для руководства любого предприятия, в том числе в отрасли АПК. Интеграция работы управленческого персонала с помощью мобильных приложений – это шаг в будущее для бухгалтерского учёта, т.к. работник небольшой фирмы, который готовит первичную информацию больше не привязан к конкретному рабочему месту и не зависит от стационарного компьютера, а может передавать информацию, не отрываясь от исполнения своих функциональных обязанностей, не нарушая тем самым сам процесс их надлежащего выполнения. Текущий бухгалтерский учёт становится по-настоящему оперативным, потому что на создание первичной учётной информации время максимально сокращается.

Список литературы

1. Минаков И. А. Экономика сельского хозяйства : учеб. пособие / И. А. Минаков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 352 с. - (Высшее образование - магистратура).
2. Журнал «БУХ.1С» №3 2014 г.
3. Павлюковец Н.П. Информационные системы и технологии в экономике. Приоритеты и реалии виртуальных бухгалтерий – К.: КНЕУ, 2005. – 214 с.
4. Петранёва Г.А. Экономика сельского хозяйства: учебник /Петранёва Г.А., Коваленко Н.Я., Романов А.Н. – М: Альфа-М, 2012. – 288 с.
5. Харитонов С. И. Бухгалтерские программы нового поколения. //Бухгалтер и компьютер. - 2006. - № 3. - С. 12.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Новиков С.В., Тихонов А.И.

Московский авиационный институт, г.Москва

Закон о контрактной системе по сравнению с Законом № 94-ФЗ уточнил предмет регулирования законодательства в сфере государственных закупок. Теперь в него вошли планирование государственных закупок, мониторинг этих закупок, аудит в указанной сфере и контроль в сфере закупок. Схематично сфера действия нового Закона в сравнении с предыдущим представлена на Рисунке 1.

Рис.1. Процессы в системе государственных и муниципальных закупках: соотношение ФЗ-44 и ФЗ-94.

Способы определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков) при осуществлении закупок указаны на Рисунке 2 (курсивом выделены новые способы, введенные Законом № 44-ФЗ). Федеральный закон № 44-ФЗ [1] вводит новые конкурентные способы определения поставщиков: конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс, запрос предложений.

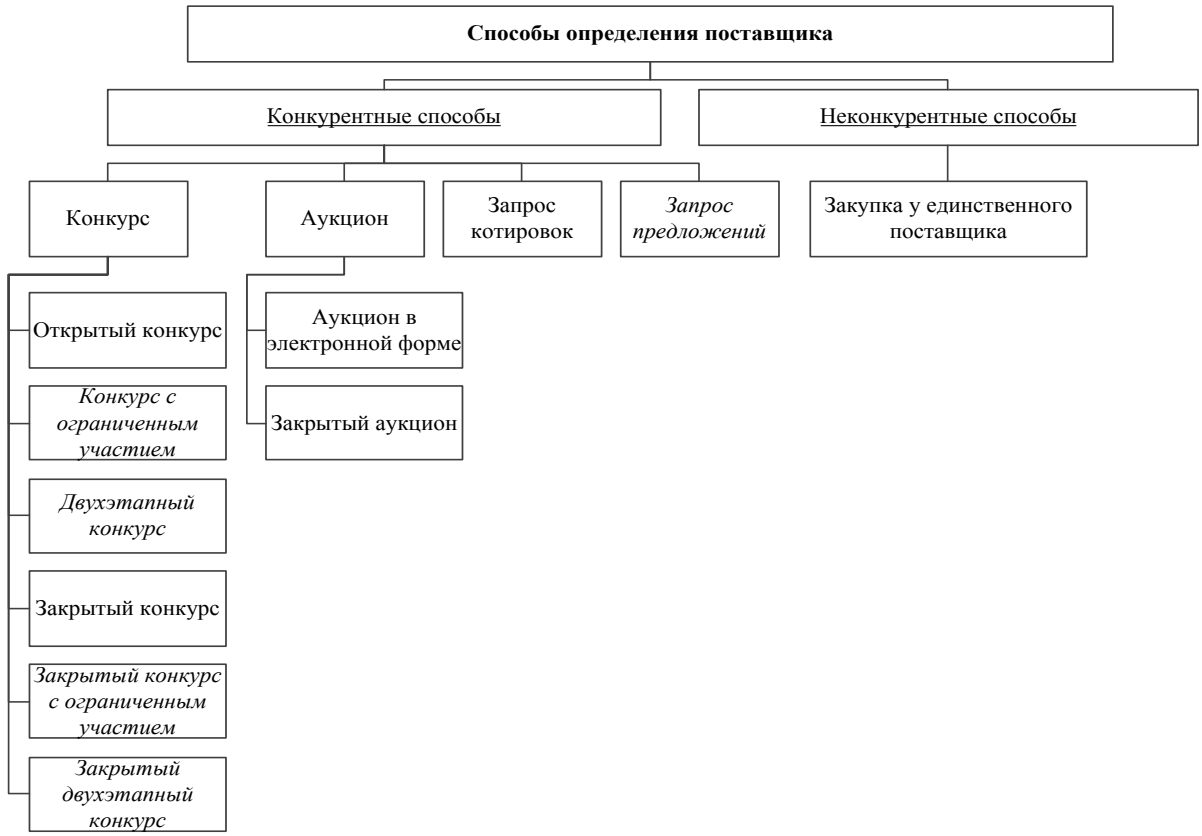

Рис.2. Способы определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков) при осуществлении государственных закупок

Закон о контрактной системе предусматривает, что открытый конкурс является методом закупок, применяемым по умолчанию. Кроме того, Законом предусмотрены методы закупок для различных видов контрактов, таких как простые стандартные поставки (запрос котировок, электронный аукцион), поставки с низкой ценой (запрос котировок), поставки узкоспециализированной и сложной продукции (конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос предложений). Четко определены случаи закупки из единственного источника. Обоснование выбора метода закупки осуществляется заказчиком на стадии планирования закупок. Закон о контрактной системе вернул в практику госзакупок России предварительный квалификационный отбор, однако сейчас он предусмотрен как часть процедуры лишь для таких методов закупки, как конкурс с ограниченным участием и запрос котировок для нужд оказания гуманитарной помощи или ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [1].

Федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2] регламентирует порядок осуществления закупок отдельными видами юридических лиц. Действие данного Закона распространяется на юридических лиц Российской Федерации, к которым относятся:

а) Государственные корпорации и государственные компании.

б) Субъекты естественных монополий.

в) Организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов.

г) Государственные унитарные предприятия и муниципальные унитарные предприятия.

д) Автономные учреждения.

е) Хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов.

ж) Дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит всем указанным выше юридическим лицам.

В настоящий момент введены существенные изменения в законодательство о государственных закупках, приближающее его к мировым стандартам в данной сфере. Тем не менее, при анализе нового Закона на соответствие лучшей мировой практике в российском законодательстве существуют некоторые проблемы:

– большое число случаев закупки у одного поставщика;

– отсутствие требования наличия конкурентного рынка, как условия выбора электронного аукциона для проведения закупки;

– возможность у заказчика закупать путем проведения электронного аукциона товары, работы, услуги, не включенные в перечень, установленный Правительством РФ, без соблюдения определенных в Законе условий выбора электронного аукциона и установление требования, что продукция, которая закупается путем электронного аукциона, определяется в перечне товаров, работ и услуг, утверждаемом Правительством РФ;

– чрезмерная открытость информации по всем ключевым вопросам процедуры закупки, включая результаты обжалования;

– отсутствие требования публикации извещений о процедуре закупки в форме и источниках доступных для международных участников;

– отсутствие требований к содержанию решений по результатам досудебного рассмотрения жалоб;

– требование установления начальной (максимальной) цены контракта;

– отсутствие требования отклонить предложение (заявку) участника в случае конфликта интересов, подкупа или необоснованного преимущества» .

Законодательство в сфере осуществления государственных закупок претерпело существенные изменения с выходом Федерального закона о контрактной системе № 44-ФЗ. Новый закон приближает российскую практику осуществления закупок к мировым принципам, требованиям и стандартам. Но несмотря на проделанную органами законодательной власти работу, в законодательстве в сфере закупок и в практике применения еще имеются пробелы и не решенные вопросы. В частности, это касается определения таких уникальных объектов закупок, как интеллектуальные услуги.

За последние годы неоднократно пересматривались процедуры организации конкурсных государственных заказов, но практически оказались не развиты инструменты формирования и исполнения государственного заказа на разработку инновационной продукции путем реализации научно-технических проектов [3].

Таким образом, можно утверждать, что современная инновационная деятельность, осуществляемая на всех уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном), нуждается в государственном регулировании, в развитии инновационного менеджмента, однако пока данное направление развития государственного управления не получило достаточного развития в части управленческого инструментария. Аналогично – в отношении управления на уровне предприятий [4].

Список литературы

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ
2. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ
3. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Стратегические изменения в крупномасштабных организационно-экономических системах: обоснование и реализация // Электронный журнал «Труды МАИ». –2012. – № 53. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=29363
4. Тихонов А.И., Новиков С.В. Конкурсный отбор инновационных проектов в условиях импортозамещения. Международный Научный Институт "Educatio", г. Новосибирск, Ежемесячный научный журнал, № 4 (11) / 2015, часть 1.

ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЕЖИ О ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ

Головкова И.А., Киселица Е.П.

Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт, г.Тюмень

В период с сентября по декабрь 2015 г. в городе Тюмень было проведено социологическое исследование, нацеленное на изучение степени осведомленности талантливой молодежи о возможностях реализации инновационных идей, а также выявление отношения молодых людей к современному состоянию, перспективам развития и формам поддержки малого бизнеса.

В опросе приняли участие студенты (66%), магистранты (13%) и аспиранты (21%) Тюменского государственного (71%) и Тюменского государственно нефтегазового университетов (29%), обучающиеся по

направлениям «Физика» (12%), «Химия» (36%), «Биология» (25%) и «Экология» (27%) - всего 323 человека (Рисунок 1, 2.)

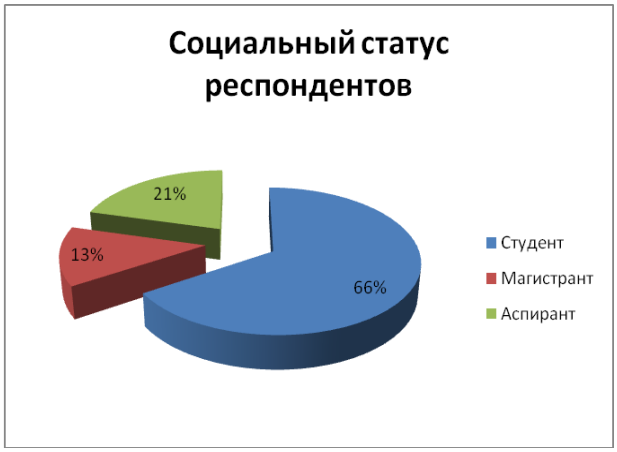

Рис.1. Социальный статус респондентов

Рис.2. Факультет обучения респондентов

Исследование обнаружило, что каждый третий студент отметил положительные изменения в развитии малого бизнеса в Тюмени за последние годы, при этом почти 70% хотят открыть свое дело (Рисунки 3, 4).

Рис.3. Диаграмма изменений в развитии малого бизнеса в Тюмени

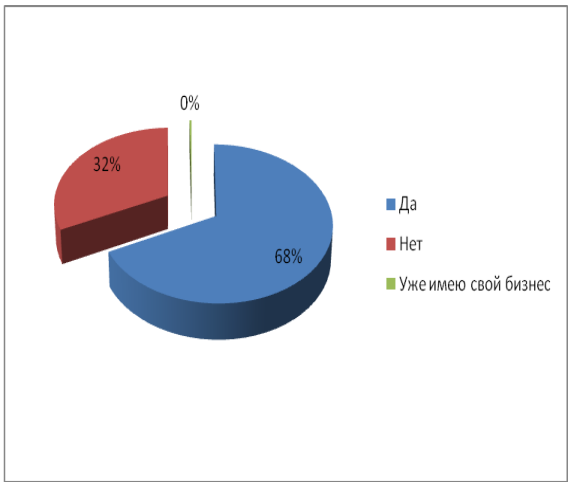

Рис.4. Диаграмма предпочтений к открытию своего бизнеса

Один из вопросов показал, что самой известной организацией, оказывающей содействие молодым бизнесменам, стал Инновационный центр нефти и газа («Технопарк»). Больше половины всех опрошенных – 51% - знают именно о нем. Вторым по популярности стал «Фонд Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» – о нем проинформированы 22% опрошенных, на третьем месте «Фонд развития и поддержки предпринимательства Тюменской области» - за него свой голос отдали 13% респондентов (Рисунок 5.).

Рис.5. Организации, оказывающие содействие в развитии малого предпринимательства

Большинство респондентов – 73% отметили, что узнали о «Технопарке» от друзей и знакомых, 19% из СМИ и 8% в ВУЗе, в котором обучаются (Рисунок 6).

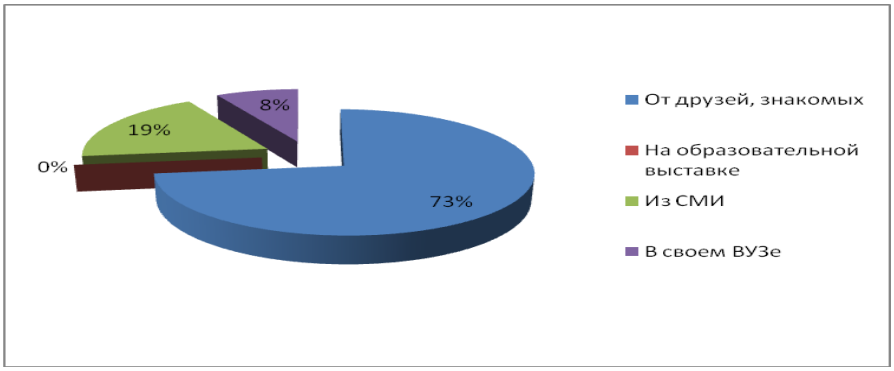

Рис.6. Диаграмма источников распространения информации

Почти половина опрошенных - 47% отметили, что у них есть инновационных разработки. Из них 61% это магистранты и аспиранты химики, 17% - аспиранты экологи, 13% - магистранты и аспиранты биологи и 9% - аспиранты физики (Рисунок 7).

Рис.7. Диаграмма распределения инновационных разработок среди талантливой молодежи

Почти все участники опроса, у которых есть инновационные разработки, указали, что они участвовали в программе «УМНИК», 3% из них стали победителями и теперь получают финансовую поддержку на дальнейшую разработку своих проектов.

24 человека принимали участие в Молодежном инновационном конкурсе ТюмГУ, который проходил в апреле 2015 г. Три проекта в номинации «Химия и новые лазерные материалы» получили поддержку от университета в размере 200 тыс. руб. на 1 год на исследования своих разработок. Еще 3 проекта, получившие поддержу были отмечены в номинации «Информационные технологии» (1 проект – 200 тыс. руб. и еще 1 – 100 тыс. руб.) и «Экономика и образование» (1 проект - 100 тыс. руб.)

2% принимали участие во Всероссийской выставке научно-технического творчества молодежи, проходившей в Москве в конце июня (Рисунок 8).

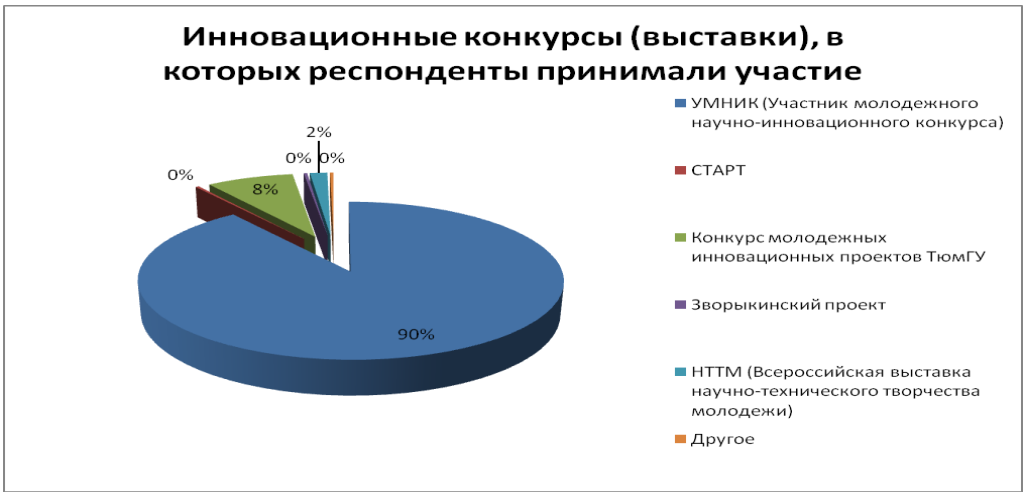

Рис.8. Инновационные конкурсы, в которых респонденты принимали участие

На вопрос «Как вы планируете реализовать свой проект», 69% ответили, что планируют самостоятельно создать малое инновационное предприятие, 21% хотят разместиться в бизнес-инкубаторе Технопарка, 9% будут искать компании, которые заинтересуются их проектами (Рисунок 9).

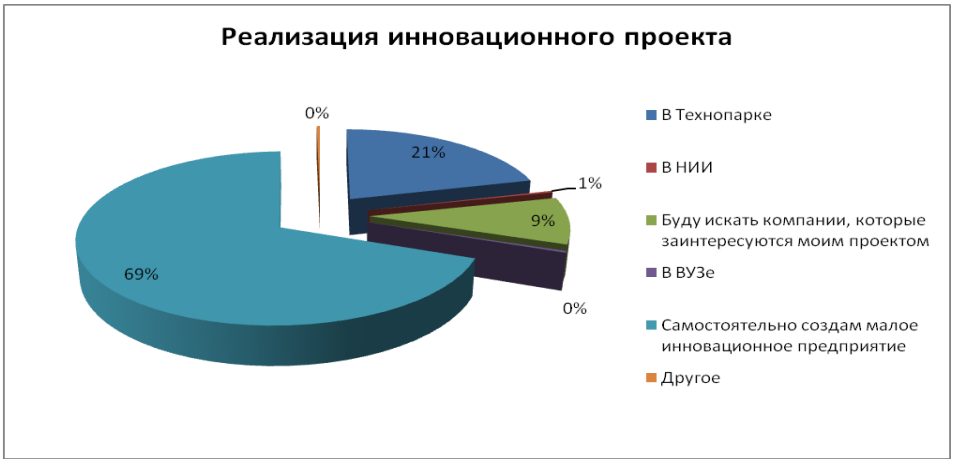

Рис.9. Реализация инновационного проекта

Таким образом, проведенное социологическое исследование позволило выявить наиболее перспективные направления инновационных проектов (химия и новые лазерные материалы), убедиться в том, что талантливая молодежь стремится к созданию и перспективному развитию своего бизнеса и осведомлена о возможных формах поддержки малого предпринимательства в области инновационных разработок. Кроме того, исследование показало, что молодые люди активно принимают участие в различных инновационных конкурсах.

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ДО 2030 ГОДА

Эдиев А.М.

Чеченский государственный педагогический университет, г.Грозный

Аннотация

В статье анализируется транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, а также реализация крупных инфраструктурных проектов, которые повышают связность и транспортную доступность в городских агломерациях.

Annotation

The article analyzes the transport strategy of the Russian Federation for the period up to 2030, and the implementation of major infrastructure projects that improve connectivity and accessibility in urban areas.

Ключевые слова

РФ- Российская Федерация, ГЧП - Государственно-частное партнерство, ВСМ - высокоскоростной пассажирской магистрали, ВТО - всемирной торговой организации, ЕЭП - Единого экономического пространства, РЖД – Российские железные дороги. ЦСР – Центр Стратегических разработок.

Keywords

Russian Federation - Russian Federation, PPP - Public-private partnerships, high-speed rail high - speed passenger lines, WTO - world trade organization, SES - Single economic space, RZD - Russian Railways. CSR - Center for Strategic research.

В 2008 году Правительство Российской Федерации утвердило Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года [9] и Стратегию развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации на период до 2030 года [8]. Это системные документы, определяющие техническое и пространственное развитие транспортной системы в целом и железнодорожной отрасли в частности.

В настоящее время обновленный вариант Транспортной стратегии согласован всеми органами исполнительной власти и внесен на рассмотрение в Правительство Российской Федерации.

Действующая редакция Транспортной стратегии, утвержденная в 2008 году, базировалась на отличных от сегодняшнего дня индикаторах мировой конъюнктуры, направлений основных грузопотоков, уровня потребительского спроса.

Актуализация Стратегии проведена, исходя из определения ориентиров социально-экономического развития страны, с учетом прогнозов Минэкономразвития России, обновленных показателей планируемых потребностей отраслей экономики и субъектов РФ, а также влияния вхождения России в ВТО и создания Единого экономического пространства.

В откорректированной Стратегии остались неизменными основные социально-экономические стратегические приоритеты транспортной политики. Практически неизменными остались цели Стратегии.

Транспортной стратегией Российской Федерации определено, что миссия государства в сфере функционирования и развития транспортной системы России состоит в создании условий для экономического роста, повышении конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество.

Главная цель Транспортной стратегии обеспечить удовлетворение потребностей инновационного социально-ориентированного развития российской экономики и общества в качественных конкурентоспособных транспортных услугах.

В стратегии прописаны два сценария развития транспортной системы – инновационный и консервативный (энерго-сырьевой) (приложение).

Разница между финансированием сценариев весьма значительна и составляет почти 1,5 раза.

1. По инновационному варианту общий объем капитальных вложений в Транспортной стратегии рассчитан в ценах соответствующих лет с учетом налога на добавленную стоимость и оценивается в 106,4 трлн. рублей, в том числе с финансированием из федерального бюджета – 31,4 трлн. рублей, из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 21,4 трлн. рублей, из внебюджетных источников – 53,7 трлн. рублей.

Инновационный сценарий предполагает ускоренное и сбалансированное развитие транспортного комплекса. Данный сценарий является наиболее привлекательным, поскольку ставит задачи активизации российской науки, достижения научно-технического прогресса и развития высокотехнологичного транспорта и инфраструктуры.

2. По консервативному варианту общий объем капитальных вложений в Транспортной стратегии рассчитан в ценах соответствующих лет с учетом налога на добавленную стоимость и оценивается в 72,5 трлн. рублей, в том числе с финансированием из федерального бюджета – 19,7 трлн. рублей, из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 15,2 трлн. рублей, из внебюджетных источников – 37,6 трлн. рублей.

Консервативный (энерго-сырьевой) сценарий составлен под наиболее жесткие бюджетные ограничения и предполагает выбор узкого перечня приоритетных направлений, обеспечивающих купирование первоочередных угроз для национальной экономики и социальной сферы.

Стратегия исходит из прогнозов социально-экономического развития страны по инновационному и консервативному (энерго-сырьевому) сценарию с возможностью ее реализации по форсированному варианту и, соответственно, различных сценарных рамок по бюджетным ограничениям. При этом, ряд принципиальных предпосылок являются общими для обоих сценариев. Прежде всего, речь идет о том, что при всех сценарных условиях:

– необходимо предупредить угрозы деградации элементов базовой транспортной инфраструктуры;

– должен быть удовлетворен спрос на грузовые перевозки, предъявляемый основными грузообразующими отраслями экономики;

– должны быть выполнены требования, диктуемые членством России в ВТО и развитием Единого экономического пространства. Это касается, в первую очередь, сферы транспортно-логистических услуг;

– необходимо обеспечить рост мобильности населения, исходя из транспортной связности национальной территории и целей обеспечения потребностей рынка труда.

Среди основных целевых ориентиров Транспортной стратегии можно выделить:

– значительный рост производительности транспортных систем: среднесуточные объемы перевозок пассажиров возрастут в 1,7 раза, грузов – вдвое. Доля времени движения товаров в пути увеличится до 16-20 часов в сутки;

– производительность труда в транспортном комплексе возрастет в 1,6 раза к 2018 году, в 2 раза к 2020 году и в 3,6 раза к 2030 году;

– повысится фондоотдача инфраструктуры транспорта и увеличится рентабельность;

– существенно уменьшится энергоемкость транспорта (на 30%);

– будет создана опорная сеть автомобильных дорог общего пользования федерального значения, соединяющая все административные центры субъектов Российской Федерации по дорожной сети с твердым покрытием, структура дорожной сети будет преобразована из радиальной в сетевую. На международных транспортных коридорах будет обеспечен проезд автотранспортных средств с нагрузкой на ось 11,5 тонн;

– будут созданы приоритетные конкурентные условия для национальных перевозчиков и стимулировано повышение их конкурентоспособности. Доля российских перевозчиков в объеме международных автомобильных перевозок грузов возрастет с 39% в 2010 году до 50% в 2030 году, а доля внешнеторговых перевозок судами под российским флагом вырастет с 4% до 16%. Доля в суммарном дедвейте морского транспортного флота, контролируемого Россией, судов под российским флагом возрастет с 30,5% в 2010 году до 40% в 2030 году;

– будут внедрены инновационные товаротранспортные технологии, соответствующие лучшим мировым достижениям, обеспечена оптимизация технологического взаимодействия различных видов транспорта и всех участников транспортного процесса. К 2030 году сроки доставки грузов в мультимодальном (смешанном) сообщении сократятся на 25% по сравнению с 2006 годом;

– развитие конкурентной среды, включая ГЧП, целенаправленное формирование условий инвестирования обеспечат интенсивный рост инвестиционной привлекательности отрасли. Будет обеспечено развитие транспортной отрасли темпами, опережающими темпы роста национальной экономики.

Вместе с тем, важно отметить, что новая стратегия не устраняет диспропорции развития и неравные условия работы видов транспорта, выглядит несколько однобоко и недостаточно полно. Например, в новой редакции стратегии широко представлено направление по развитию высокоскоростного железнодорожного сообщения, но в то же время складывается ощущение, что кроме ВСМ на железнодорожном транспорте ничего капитального больше делать не надо, что не соответствует действительности. Ключевые направления развития и проекты модернизации предусмотрены Генеральной схемой развития сети железных дорог, но не недостаточно представлены в стратегической программе, даже на концептуальном уровне.

Без создания эффективной транспортной системы, которая является катализатором роста для всех отраслей экономики и регионов, не возможно полноценное развитие экономики страны, удовлетворение потребностей ее граждан.

При этом, очевидно, параметры стратегического развития транспортного комплекса могут быть достигнуты только при условии соответствующего ресурсного обеспечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры. Учитывая международный и российский опыт, главным инвестором в инфраструктуру было и остается государство. Поэтому успех транспортной стратегии будет зависеть от устойчивости приоритетов, определенных руководством страны, в управлении государственными финансами. При создании благоприятного инвестиционного климата и снятии ограничений на оборот имущества в государственной собственности возможно привлечение частного капитала в модернизацию существующей инфраструктуры на принципах ГЧП.

Таким образом, даже обновленная Транспортная стратегия не лишена недостатков. Недостаточно четко определены приоритеты развития. Предложенная схема финансирования не гарантирует приток частного капитала, ставя развитие инфраструктуры в зависимость от строгого обеспечения инвестиций из бюджетных источников.

В качестве одного из принципиально новых в транспортном развитии страны подходов может быть использован алгоритм приоритезации проектов на основе транспортно-экономического баланса.

Сейчас, когда становится все более очевидно, что глобальная ситуация в мировой экономике крайне неустойчива и не столь благоприятна для России, применение моделей межотраслевого и транспортно-экономического баланса позволяет адекватно оценить реальный промышленный потенциал страны, определить требуемые для его реализации инфраструктурные возможности и на этой основе оценить потребные инвестиции в развитие инфраструктуры.

Железнодорожный транспорт был и остается основным видом транспорта в Российской Федерации, обеспечивая 85% грузооборота (без трубопроводов) и около 30% пассажирооборота транспортной системы страны. От направлений его развития во много зависит вся конфигурация транспорта в России [1].

У Российских железных дорог имеются четкие, научно обоснованные и неоднократно обсужденные экспертами на различных широких площадках программы и проекты по развитию инфраструктуры.

В соответствии с заданными Правительством России приоритетами Генеральная схема [13] предусматривает мероприятия по расшивке «узких мест», строительство специализированных высокоскоростных линий, организацию скоростного и интермодального движения, строительство новых линий на принципах государственно-частного партнерства, обновление тягового подвижного состава.

В целом потребности инвестиций в железнодорожную инфраструктуру, необходимые для решения поставленных задач развития, оцениваются в 0,96-0,98% ВВП. Это полностью соответствует мировым тенденциям.

Также важнейшую роль в обеспечении внешнеторговых связей играют морские порты России. На данный момент в ведении Минтранса находятся 44 морских порта [3].

На сегодняшний день доля российской инфраструктуры в обслуживании морского внешнего экспорта превышает 75%, что можно признать относительно приемлемым соотношением, гарантирующим обеспечение экономической безопасности государства.

Вместе с тем, пока еще до конца нерешенной проблемой остается дефицит перевалочных мощностей по отдельным видам экспортных грузов, таким как нефть, уголь, зерно, минеральные удобрения, контейнерные грузы [18, с. 34-36].

Еще одна острая структурная проблема состоит в том, что сегодня основная часть объектов морской инфраструктуры сконцентрирована в Западно-Европейской части России, прежде всего, на Черном и Балтийском море. Однако именно эти направления из-за проблем с Босфором и Датскими проливами становятся наиболее проблемными для дальнейшего наращивания экспорта. В силу этого, одной из важнейших геостратегических задач России на среднесрочную и долгосрочную перспективу является диверсификация внешней торговли, предполагающая наращивание транспортного потенциала на северном, дальневосточном [19, с. 34-37] и каспийском направлении [26, с. 36-38].

В отношении внутреннего водного транспорта надо отметить следующее. Общая протяженность эксплуатируемых внутренних водных путей составляет более 100 тысяч километров, из них путей с гарантированными габаритами порядка 46 тысяч километров, с освещаемыми и светоотражательными знаками свыше 30 тысяч километров. На них расположено около 700 судоходных гидротехнических сооружений, эксплуатируется около 2000 судов технического флота. Речными портами перерабатывается около 160 млн. тонн различных грузов.

Приоритетными направлениями развития внутренних водных путей являются:

– развитие и увеличение пропускной способности опорной сети внутренних водных путей;

– подготовка внутренних водных путей на участках транспортного коридора «Север-Юг» для интеграции их в систему международных транспортных сообщений;

– обеспечение стабильных условий для завоза грузов на Крайний Север и освоение новых грузопотоков по малым рекам [17, с. 28-30];

– достижение проектных эксплуатационных параметров судоходных гидротехнических сооружений и водных путей;

– внедрение современных информационных систем для обеспечения безопасности судоходства.

Инфраструктура гражданской авиации в настоящее время включает в себя 411 аэродромов, из них 63 аэропорта федерального значения, входящих в опорную транспортную сеть Российской Федерации.

Среди наиболее важных задач, стоящих сегодня перед гражданской авиацией России:

– обновление парка воздушных судов;

– вторая, не менее важная задача, требующая оперативного решения – это модернизация и приведение в соответствие с нормативными требованиями объектов наземной инфраструктуры. Здесь в числе приоритетных проектов – модернизация и увеличение пропускной способности Московского авиаузла, на долю которого сейчас приходится почти 47% внутренних и 60% международных авиаперевозок. До 2015 года на эти цели планируется направить около 15 млрд. рублей федеральных средств. Примерно такую же сумму должны составить частные инвестиции;

– третья стратегическая цель – это рационализация сети воздушных сообщений и переход к хабовой системе распределения перевозок, которая, в свою очередь, создаст условия для полноценной интеграции страны в мировой рынок авиауслуг. По расчетам экспертов, для того, чтобы привлечь международных перевозчиков на территорию России, должно быть создано не менее 6-7 пересадочных центров (хабов), отвечающих самым высоким мировым требованиям;

– и, наконец, четвертая цель – это обеспечение устойчивого, надежного и доступного для населения сообщения с труднодоступными территориями Российской Федерации, не имеющими в настоящее время доступа к системе наземных транспортных коммуникаций. В первую очередь, речь идет о системе мер по поддержке малой авиации и региональных авиапредприятий в районах Сибири и Дальнего Востока.

Объектом особо пристального внимания со стороны Министерства транспорта на ближайшую перспективу должна стать дорожная отрасль. Ежегодная сумма потерь и упущенной выгоды, связанных с недостатками дорожной сети, оценивается специалистами в 450-500 млрд. рублей. При этом ущерб от негативного воздействия дорожного хозяйства и автомобильного транспорта на окружающую среду оценивается в 100 млрд. рублей! Поэтому экологическая составляющая в цене вопроса должна безусловно покрываться коммерческими пользователями автомобильных дорог.

Основными проблемами автомобильных дорог остаются:

– высокая степень износа и неудовлетворительное техническое состояние большинства российских автодорог. Только на федеральной сети в серьезной реконструкции и модернизации нуждается не менее трети существующих дорог и не менее 15% эксплуатируемых мостов и путепроводов;

– низкая пропускная способность. Сегодня около 8 тысяч километров автомобильных дорог работают в режиме перегрузки, а на отдельных участках вблизи крупных городов общей протяженностью около 1,5 тысяч километров наблюдаются систематические многочасовые заторы;

– низкая плотность и неоптимальная конфигурация дорожной сети, которая приводит к значительному перепробегу автотранспортных средств. В результате себестоимость автомобильных перевозок сегодня в России в 1,5 раза выше, чем в развитых зарубежных странах. Другой причиной является активная работа автоперевозчиков в нетрадиционном для них сегменте перевозок на дальние расстояния свыше 700-800 км, где основным провайдером транспортных услуг всегда был и остается железнодорожный транспорт;

– рост аварийности на дорогах;

– отсутствие подъездов с твердым покрытием к значительному количеству населенных пунктов. Сегодня около 50 тыс. населенных пунктов не имеют круглогодичной связи по дорогам с твердым покрытием.

Предмет особой тревоги представляет отставание по темпам ремонта автомобильных дорог и мостовых сооружений. Уже сегодня состояние автодорожной инфраструктуры становится одним из основных факторов, сдерживающих экономический рост в стране.

Переломить негативные тенденции в развитии дорожной отрасли возможно путем повышения эффективности управления и расходования бюджетных средств на основе среднесрочного планирования и бюджетирования, ориентированного на результат. Существенную проблему для развития дорожного хозяйства представляет низкая инвестиционная привлекательность отрасли, в результате чего почти все расходы по ее содержанию и развитию сегодня ложатся на бюджет. Государство еще долгое время должно будет

контролировать развитие транспортной инфраструктуры. Вместе с тем, частные инвестиции могут внести весомый вклад в создание разветвленной транспортной инфраструктуры высокого качества и надежности.

Основным организационно-правовым форматом привлечения внебюджетных инвестиций должен стать институт частно-государственного партнерства, реализуемый посредством механизма концессий. В дорожном хозяйстве предметом для концессионных соглашений должны стать платные автомобильные дороги, строящиеся с привлечением средств будущего концессионера.

По оценкам специалистов и с учетом опыта развитых стран использование частных инвестиций может обеспечить дополнительно до 15÷20% к сегодняшним финансовым возможностям дорожного хозяйства.

При этом, говоря о транспортной системе в целом, важно понимать, что на отдельных направлениях может развиваться конкуренция, и там ее нужно развивать, а в отдельных сегментах развитие конкуренции может привести к перекосам в транспортной системе и повышению транспортной составляющей в стоимости товаров. Поэтому важно обеспечить сбалансированное развитие видов транспорта, в первую очередь с точки зрения эффективного государственного регулирования и распределения инвестиций [35, с. 30-46].

Российский опыт и опыт железных дорог Англии, Франции, Германии, Италии – говорит о том, что развитие конкуренции не может быть целью, а является средством повышения эффективности работы. При этом специфика развития межвидовой конкуренции в России дополняется низкой плотностью транспортной сети, высокой грузоемкостью экономики, недостаточной подвижностью населения, безальтернативностью отдельных видов транспорта для конкурентных потребителей.

Вместе с тем, диспропорции в развитии и условиях деятельности отмечаются особенно остро после экономического кризиса 2009 г., когда регулируемый государством уровень тарифов стал недостаточно конкурентоспособным на транспортном рынке, как следствие в отдельных сегментах железнодорожный транспорт оказался менее привлекательным, чем автомобильный при перевозке грузов или воздушный при перевозке пассажиров. Несколько лет на этих видах транспорта грузооборот и пассажирооборот соответственно динамично возрастают. Находясь в заведомо неравных условиях, железнодорожный транспорт проигрывает в конкурентной борьбе.

Одним из наиболее ярких перекосов является финансирование железнодорожным транспортом расходов на содержание автодорог путем уплаты акцизов на дизель, используемый для тяги поездов на железнодорожной инфраструктуре. При этом сумма таких акцизов на 2013-2015 гг. оценивается прядка 50 млрд. рублей.

Поэтому считаем, что необходимо создать равные конкурентные условия между видами транспорта, устранив рыночные диспропорции при перевозках грузов между автомобильным и железнодорожным транспортом, при перевозке пассажиров между воздушным и железнодорожным транспортом, в том числе перейдя к свободному ценообразованию в конкурентных сегментах, повысив требования экологической и транспортной безопасности, осуществляя возмещение транспортного налога на дизель, используемый на тягу поездов, из дорожного фонда в ОАО «РЖД» или направляя эти средства на строительство автомобильно-железнодорожных эстакад вместо переездов в одном уровне.

Помимо внутриотраслевых диспропорций долгое время существуют и серьезно ограничивает финансовые возможности развития железнодорожного транспорта несбалансированный рост цен и тарифов в других отраслях.

Рост цен в промышленности устойчиво опережает динамику грузовых железнодорожных тарифов. Так в 2012 году рост цен в промышленности в целом составил 162 раза, в топливной промышленности 561 раз, угольной – 320 раз, черной металлургии – 215 раз, электроэнергетике – 176 раз. При этом тарифы на железнодорожные грузовые перевозки выросли только в 106 раз. Фактически это – означает долголетнее субсидирование промышленности за счет ограничения возможностей модернизации и развития железнодорожного транспорта. В 2012 г. финансовые диспропорции усилились, особенно за счет опережающего роста цен в топливной и угольной промышленности.

При этом ограничения, которые были заложены в тарифную систему на железнодорожном транспорте в 1990-е годы, когда высокий тариф на перевозку нефтяных грузов по сути субсидирует низкодоходную (а в отдельных случаях нерентабельную) перевозку угля, привели к потере ценовой конкурентоспособности железнодорожного транспорта при перевозке товаров с высокой добавленной стоимостью. Усиление сырьевой ориентации экономики и уход грузов на более дешевые виды транспорта – автомобильный и водный – привели к ухудшению структуры грузовых железнодорожных перевозок с увеличением доли низкодоходных грузов, где тарифы ниже базового среднего уровня.

Актуальность вопроса подтверждается вниманием руководства страны к данной проблеме. На заседании 26 августа т.г. в г. Кемерово Комиссии по вопросам стратегии развития топливно-энергетического комплекса и экологической безопасности под председательством Президента Российской Федерации Путина В.В.

рассматривался вопрос «О стратегии развития угольной промышленности». В своём выступлении на данном заседании президент ОАО «РЖД» Якунин В.И. отметил, что доходная ставка на перевозку каменного угля на 68% ниже других грузов, в т.ч. ниже себестоимости. Расчётные убытки железнодорожного транспорта от перевозки угля за 2012 год составляют 79 млрд. рублей, поэтому решать проблемы одной отрасли за счёт другой - себе в убыток. Глава государства дал поручение Правительству Российской Федерации найти баланс в решении данного вопроса.

Таким образом, предлагается прекратить субсидирование отраслей промышленности за счет железнодорожного транспорта и перейти к экономически обоснованным тарифам на грузовые железнодорожные перевозки на основе метода RAB-регулирования. Эта мера позволит обеспечить источники для инвестиций и повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта.

В условиях динамичных геополитических трансформаций справедливо говорить не только о развитии конкуренции внутри страны, а о конкурентоспособности всего национального транспортного комплекса. Только конкурентоспособная транспортная система сможет гармонично интегрироваться в систему международных экономических отношений, обеспечить эффективную работу в условиях ВТО, интеграцию в ЕЭП [27, с. 18-27].

Пока по качеству инфраструктуры в целом, по данным Всемирного экономического форума за 2013 г., Россия занимает в мировом рейтинге лишь 93-е место (31-е по качеству железнодорожной инфраструктуры).

В этих непростых стартовых условиях крайне актуальной задачей является защита рыночных позиций и конкурентоспособности российской транспортной системы на международном уровне, развитие глобальных российских транспортных компаний.

Таким образом, политика государства в области развития инфраструктуры должна быть направлена на достижение глобальной задачи создания единой устойчивой транспортной системы, обеспечивающей надежные предсказуемые внутрироссийские и международные транспортные связи между территориями страны и всего мира в соответствии со стандартами доступности, качества, экологичности и безопасности перевозок [31, с. 95-101].

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.01.2003 № 17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2003. - № 2. - Ст. 169.
2. Федеральный закон от 10.01.2003 № 18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта» // Собр. законодательства РФ. - 2003. - № 2. - Ст. 170.
3. Федеральный закон от 08.11.2007 № 261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2007. - № 46. – Ст. 5557.
4. Указ Президента РФ от 16.03.2010 N 321 «О мерах по организации движения высокоскоростного железнодорожного транспорта в Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. - 2010. - № 12 - 1312.
5. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» // Собр. законодательства РФ. - 2012. - № 19.- Ст. 2333.
6. Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах // Рос. газ. - 2013. - 14 июн. (№ 6103). - С.1.
7. Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 № 877-р «Об утверждении Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» // Собр. законодательства РФ. - 2008. - № 29.- Ст. 3537.
8. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 г. №1734-р «Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года // Собр. законодательства РФ. - 2008. - № 50. - Ст. 5977.
9. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2600-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие транспортной системы» // Собр. законодательства РФ. - 2013. - № 2. - Ст. 131.
10. Путин В.В. Выступление на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума. - www.kremlin.ru/news/18383.
11. Медведев Д.А. Россия – связующее звено АСЕМ / Д.А. Медведев // Рос. газ. - 2012. - 6 нояб. (№ 255). – С. 3. - [ссылка на статью].
12. Ивашин А.С. Железнодорожный транспорт России: региональные и организационные особенности функционирования / А.С. Ивашин, К.П. Сокол // Транспорт: наука, техника, управление. - 2012. - № 8. - С. 26-32.

List of references

1. Federal Law of 10.01.2003 № 17 -FZ " On Railway Transport of the Russian Federation " / / Coll. legislation of the Russian Federation . - 2003 . - № 2 . - St . 169.
2. Federal Law of 10.01.2003 № 18-FZ "Charter of railway transport" / / Coll. legislation of the Russian Federation. - 2003 . - № 2 . - St . 170.
3. Federal Law of 08.11.2007 № 261- FZ "On the seaports of the Russian Federation and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation" / / Coll. legislation of the Russian Federation. - 2007 . - № 46. - St . 5557.
4. Presidential Decree of 16.03.2010 N 321 "On Measures for the organization of high-speed railways in the Russian Federation" / / Coll. legislation of the Russian Federation. - 2010 . - № 12 - 1312.
5. Presidential Decree of 07.05.2012 N 596 "On the long-term national economic policy" / / Coll. legislation of the Russian Federation. - 2012 . - № 19. - St . 2333 .
6. Message of President Vladimir Putin to the Federal Assembly of the Russian Federation / / Rus. gas. - 2012 . - December 13 . (№ 287) . - P.3- 4 .
7. Budget Message of the President of the Russian Federation on budget policy for 2014-2016 years / / Rus. gas. - 2013 . - June 14 . (№ 6103) . - C.1 .
8. RF Government Decree of 17.06.2008 № 877- p "On approval of Railway Transport Development Strategy of the Russian Federation up to 2030" / / Coll. legislation of the Russian Federation . - 2008 . - № 29. - St . 3537 .
9. RF Government Decree of 22.11.2008 , № 1734- p "On approval of the Transport Strategy of the Russian Federation until 2030 / / Coll. legislation of the Russian Federation . - 2008 . - № 50 . - St . 5977 .
10. RF Government Decree of 28.12.2012 № 2600- p "On approval of the state program of the Russian Federation " Development of transport system "/ / Coll. legislation of the Russian Federation . - 2013 . - № 2 . - St . 131.
11. VV Putin Speech at the plenary session of the St. Petersburg International Economic Forum. - Www.kremlin.ru/news/18383.
12. Medvedev DA Russia - a link ASEM / DA Medvedev / / Rus. gas. - 2012 . - Nov 6 . (№ 255). - C. 3. - [Link to article] .
13. General scheme of the railway network of JSC " Russian Railways " for the period up to 2020 , approved by the Scientific and Technical Council of JSC "RZD" 01.04.2013 and directed to the Government , Ministry of Economic Development and the Ministry of Transport of the Russian Federation.
14. Ivashin AS Trains Russia: regional and organizational features of functioning / A.S. Ivashin, K.P. Sokol / / Transport: science, technology, management. - 2012 . - № 8. - S. 26-32 .

КОНЦЕССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Крупина Н.Н., профессор кафедры ГМУ

Института сервиса, дизайна и туризма (филиал) ФГАОУ ВПО
«Северо-Кавказский федеральный университет», г.Пятигорск, РФ

Профессиональное сообщество активно обсуждает возможности государственно-частного партнерства в сферах, в которых государство традиционно занимает монопольные позиции (например, социальная сфера). Цель – стимулировать частные инвестиции в ресурсоемкие и затратные социальные и общественно значимые проекты, привлечь профессиональных специалистов предприятий к предоставлению публичных услуг.

Объективно социальные инвестиции являются некоммерческими: затраты возмещаются предпринимательской прибылью от профильной операционной деятельности, что снижает мотивацию инвестора. Публичные интересы затрагивают одновременно потребности администрации города, предпринимателей, местного населения и не могут считаться морально нейтральными, поэтому должны решаться в рамках партнерства. Зарубежный опыт управления демонстрирует эффективность согласования экономических интересов по правилу «выиграл-выиграл» («равновесие Нэша») [1]. Применительно к партнерству в вопросах социальной ответственности наиболее результативным может стать концессионное соглашение, как особый механизм взаимодействия между органом муниципальной власти (концедентом), предприятием (концессионером) и обществом. Отдельные цели сторон в партнерстве являются противоречивыми, но неодолимость движения общества к устойчивому развитию, необходимость повышения комфортности городской

среды заставляют участников соглашения прийти к общему мнению по принципиальным вопросам публичного управления.

В качестве примера рассмотрим проект озеленения и благоустройства санитарно-защитных зон (СЗЗ) промышленных предприятий. Это специальная барьерная территория между площадкой предприятия и жилыми кварталами, обеспечивающая поддержание санитарных норм качества воздуха в городе. В данной ситуацией под концессией следует понимать акт муниципальной власти, посредством которого она передает предприятию права на управление и пользование земельным участком (территорией СЗЗ) и определенными имущественными активами, размещаемыми на ней (определенные элементы озеленения и благоустройства территории).

К управляемым объектам могут быть отнесены парковки, складские помещения, торговые павильоны, биотуалеты, небольшие оснащенные участки для установки банкоматов, терминалов оплаты, рекламных табло, спортивные площадки, места отдыха. В публичном пространстве они имеют достаточный коммерческий потенциал, позволяющий при достижении оптимальных комбинаций элементов озеленения и благоустройства, сбалансировать динамику притоков и оттоков денежных средств (Рисунок 1) [2].

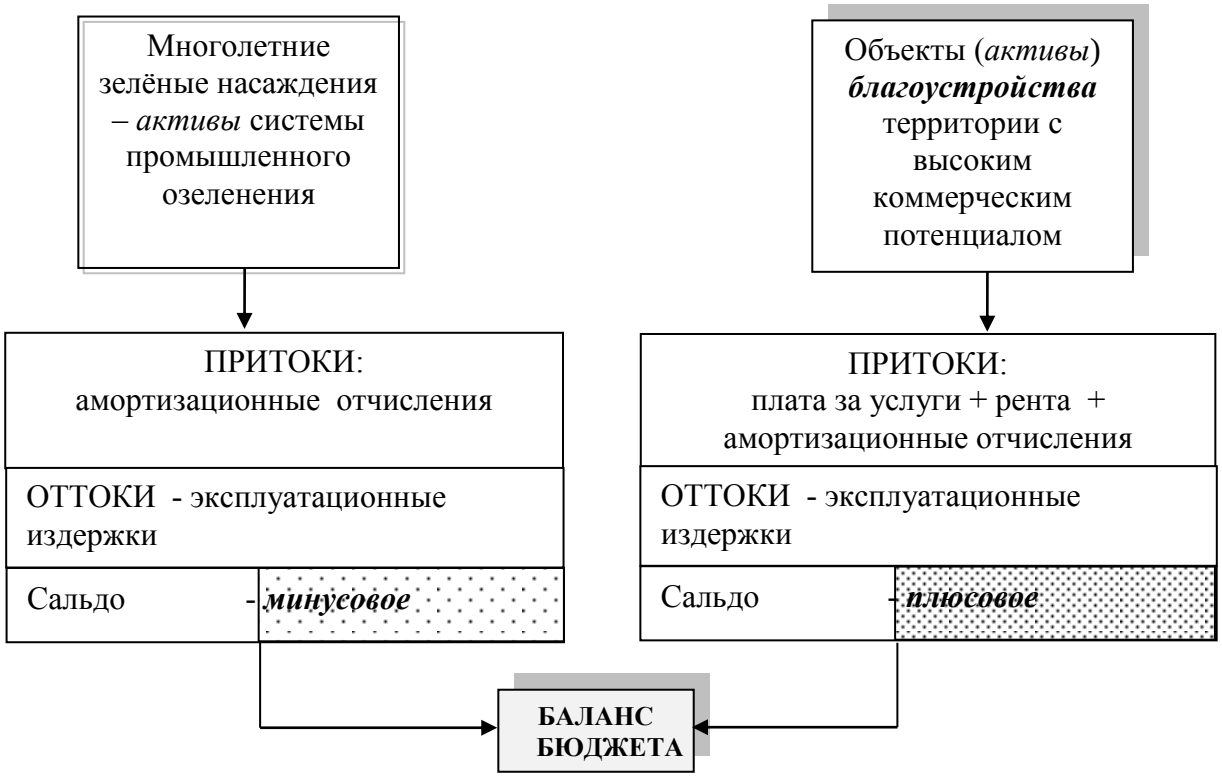

Рис.1. Модель самоокупаемости проекта озеленения и благоустройства СЗЗ

Территория СЗЗ – это городское пространство с особым режимом землепользования, в котором не разрешается размещать производственные объекты. Затраты на специальное защитное озеленение и благоустройство возложены на предприятие, рассматриваются менеджментом как финансовое обременение, поэтому проекты СЗЗ финансируются по остаточному принципу. Это приводит к тому, что в старопромышленных и индустриальных городах СЗЗ повсеместно не соответствуют нормативным требованиям, их границы накладываются друг на друга и на жилые кварталы, по ним проходят автомагистрали, а насаждения находятся в неудовлетворительном состоянии, не соответствуют действующим нормативам по режиму землепользования, подбору растений, формам посадки, ширине и обустройству. Промышленные зоны становятся самыми экологически опасными территориями городов, в которых вынуждены работать и проживать люди.

Для стимулирования соответствующих инвестиций в процессе партнерства регулятору важно обеспечить возможность для предприятия получать приемлемый доход от функционирования определенных объектов благоустройства, размещаемых на барьерной территории. Это позволит покрыть частично или в полном объеме текущие эксплуатационные издержки по содержанию элементов озеленения (полив, дренж, уход за деревьями). Экономический эффект инвестиций в организацию проекта СЗЗ ($Э_{СЗЗ}$) будет складываться из суммы дополнительного притока денежных средств (ΣDi) за весь период полезного использования активов (Т) за вычетом капитальных ($К_{СЗЗ}$) и эксплуатационных затрат ($З_Э$): $Э_{СЗЗ} = (Т \times \Sigma Di) - К_{СЗЗ} - З_Э$,. Если $Э_{Т(СЗЗ)}>0$, то инвестиции эффективны, $Э_{Т(СЗЗ)}=0$ – инвестиции нейтральны, $Э_{Т(СЗЗ)}<0$ – инвестиции убыточны (неэффективны).

К текущим затратам добавляются концессионные платежи и налог на имущество («зеленые» активы относятся к объектам основных средств X группы). Доя повышения заинтересованности предприятий в реализации некоммерческих проектов, имеющих высокое публичное значение, органы власти могут создавать «адресный стартовый режим наибольшего благоприятствования». Этот режим объединяет материальные и нематериальные стимулы, позволяющие в краткосрочном периоде поддержать ликвидность инвестора на начальном этапе реализации проекта и обеспечить бюджетную эффективность инвестиций в будущем. Поддержка социально ориентированных проектов предусмотрена правовыми актами. Так, в ФЗ «О некоммерческих организациях», указываются такие виды деятельности, как охрана окружающей среды и защита животных. Предлагаемый автором комплекс инструментов для создания стартового режима наибольшего благоприятствования социальному проекту (на примере эффективной системы промышленного озеленения и благоустройства СЗЗ) представлен на Рисунке 2.

Государственная поддержка оказывается инвестору в первые годы реализации проекта, для которого период окупаемости составляет более 15 лет. Набор мер поддержки ориентирован на конкретное региональное предприятие или группу предприятий (промышленный узел) с учетом особенностей территории, специфики отраслевого производства и гарантий целевого использования средств. Наибольшее благоприятствование означает наличие пакета взаимоувязанных льгот и превенций, формирующих мультипликативный эффект и позитивную динамику денежных потоков.

Все элементы механизма поддержки проекта взаимосвязаны и представляют целостную систему, используемую для регулирования финансовых отношений между инвестором и государством. Инициирует целевое стимулирование льготное кредитование, систематизирующим ядром механизма являются фискальные льготы – отмена налога на природоохранное «зеленое» имущество и ускоренная его амортизация. Они обеспечивают аккумулирование реальных денежных сумм в виде прироста амортизационных отчислений и экономии средств по налогу на часть имущества. Потенциал амортизации, как источника реинвестиций, реализуется через применение повышающего коэффициента (1,5-2,0), увеличение норм амортизации, получение амортизационной премии, что сокращает величину налогооблагаемой прибыли и генерирует поток денежных средств.

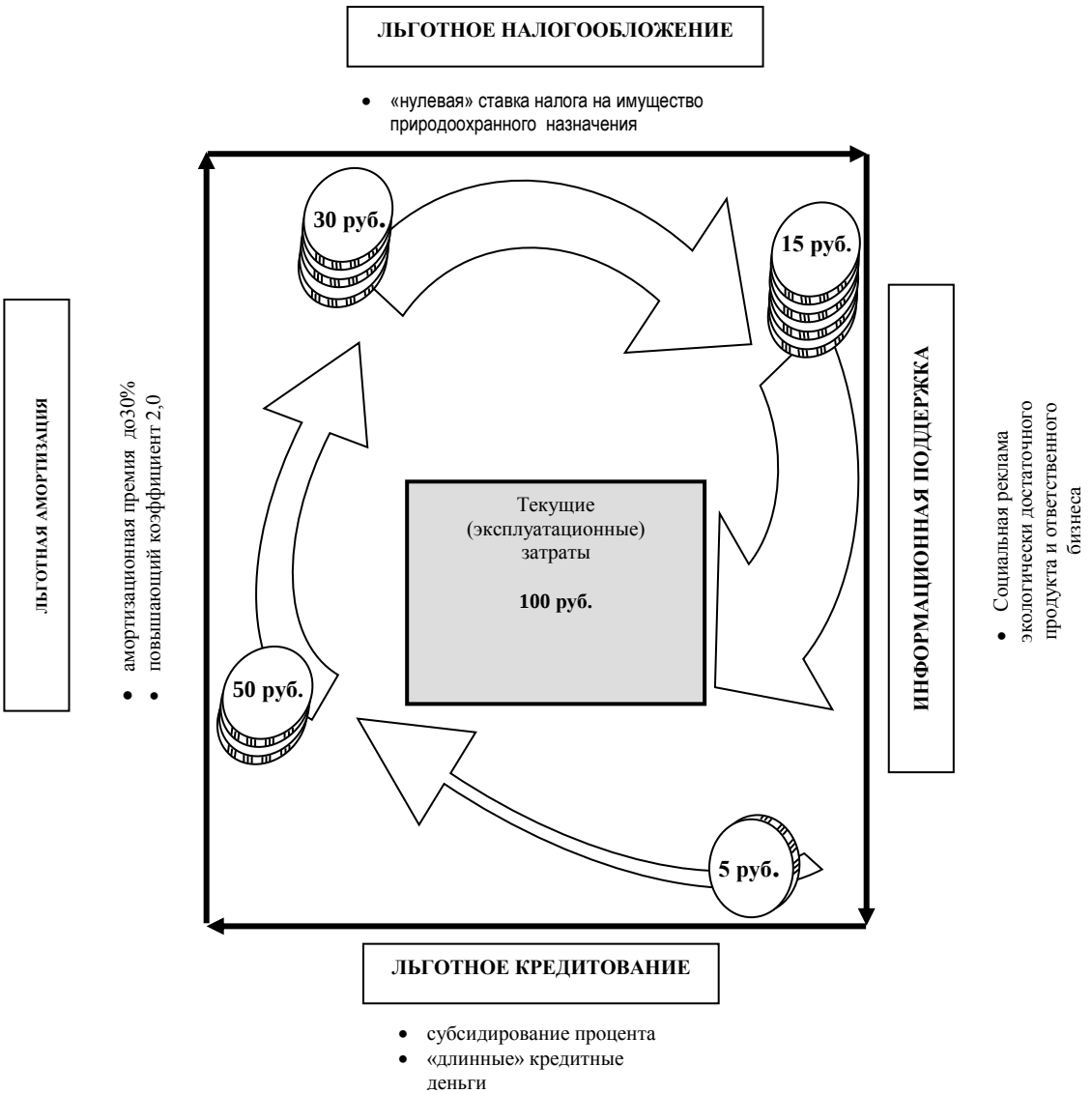

Рис.2. Механизм режима наибольшего благоприятствования социальным проектам бизнеса

Информационная поддержка предусматривает широкое публичное моральное поощрение частных инициатив через социальную рекламу, присвоение экологического рейтинга, организацию конкурсов, доски почета, награждение «зеленым» знаком отличия.

Успех проекта определяется решением первоочередных задач:

В интересах концедента (администрации города):

- нормативно-правовым обеспечением режима землепользования и хозяйственных операций, четкой регламентацией порядка эксплуатации публичных объектов (передача прав на использование и управление);
- организацией контроля и надзора в рамках воздухоохранного законодательства;
- привлечением частных инвестиций в капиталоемкий проект, имеющий жизненно важное общественное и государственное значение;
- использование предпринимательского опыта для более эффективного управления публичным имуществом в целях обеспечения реализации законодательных норм и повышения качества среды жизнедеятельности.

В интересах общества:

- реализация конституционных прав горожан на охрану атмосферного воздуха как основы жизни (ст. 9), на благоприятную окружающую среду и достоверную информацию о ее состоянии (ст. 42), иную форму собственности на землю (ст. 9).
- обеспечение открытости и привлечение общественности к выработке программ в целях эффективного развития территории, создания комфортной и безопасной городской среды жизнедеятельности;
- достижение социально-экономической эффективности проекта (концессионного соглашения).

В интересах концессионера (предприятия):

- проведение политики, ориентированной на рационализацию бюджета и самоокупаемости затрат проекта озеленения и благоустройства СЗЗ;
- обеспечение роста рыночной стоимости предприятия за счет приращения гудвилла, т.е. денежной оценки рыночной стоимости нематериальных активов как результата роста позитивного общественного мнения, числа устойчивых лояльных клиентов, деловой репутации, бренда.

Модель социального проекта озеленения и благоустройства территории СЗЗ промышленного предприятия представлена на схеме Рисунка 3.

Рис.3. Модель социального проекта озеленения и благоустройства СЗЗ

Предложенные методологические положения могут быть применены в организации муниципального управления городским хозяйством, в деятельности инженеров-экологов, специалистов служб экологического менеджмента на промышленных предприятиях.

Список литературы

1. Nash J. F. Equilibrium points in n-person games. /Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 1950, Vol. 36, No. 1 (Jan. 15), pp. 48-49.
2. Крупина Н.Н. Актуальные вопросы управления проблемными «зелеными» активами предприятий. /Финансовая аналитика, 2014, № 1 (187), с.2-9.

КРЫМ. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Семяшкин Е.Г.

Студент четвертого курса Финансового университета при Правительстве РФ, г.Москва

Совсем недавно Крым вернулся в свое “историческое лоно” – результат референдума 16 марта 2014 года, когда большинство жителей решило доверить своё будущее Российской Федерации.

Но та ли это на самом деле? Действительно ли блудный отрок вернулся к себе домой или это Россия вернулась к Крыму? Казалось бы смешной вопрос, но тем не менее его нельзя оставить без внимания: истоки российской государственности, национального самосознания восходят к Киевской Руси, а если еще более точно: то к славянским пленам которые расселились с территории Прикарпатья, верховий Днестра, а также правобережья среднего Поднепровья, на запад, юг и северо-восток.(V-VII н.э.). Но можно ли все культурное богатство Крыма связать лишь с влиянием славян? Можем ли мы сказать, что до V н.э. Крым был неизвестной землей, “землей где обитают драконы”? и ничего не сохранилось с тех времен. Еще тысячу лет до н.э. Крым уже был колонией греческих полисов, был важным торговым пунктом , который на протяжении многих веков являлся связующим звеном между Европой и Азией. Позднее появились кочевники, которые не могли не оказать влияние на полуостров: побережье и пространство за крепостными стенами городов были прибежищем греков, в то время как степи и весь внутренний Крым –являлись территорией кочевников. Позднее значительное влияние на Крым оказало влияние Римской Империи: античная культура со всем своим многообразием: от веяний востока, до трудов римский, греческих философов.

Многие испытания обрушивались на Крым: и набеги кочевников, предательство, циничность и алчность наместников Рима, бесчисленное множество событий , веяний окутывали Тавриду, что-то исчезало в месте с народами, которые покидали полуостров, что-то приживалось, укоренялось в сердцах людей, даже если кровных наследников культы уже не было, города обращались в прах, целые государства буди уничтожен , раздроблены и вновь соединены в месте на этом полуострове. Все этом многообразие, культурная разношёрстность разнонаправленность, спаянная вместе временем-искусным, но капризным мастером, отсекшим все лишнее- и есть Таврида, которая так не похожа на ни одного другое место, которая манит свое загадочностью путников, место –которое не является ни Востоком, ни Западом, и не принадлежит лишь одной конкретной культуре, нации.

Модно ли отбросить влияние татаро-монголов в 14-17 веке на полуостров, на котором они безраздельно правили в течении трех веков?

Теперь, можем ли мы сказать что не Крым вернулся к нам, а мы к нему? Каждый найдет свой ответ на этот вопрос. Но одно бесспорно- с присоединением Крыма-история России, ее культурные и цивилизационные истоки отодвигаются на тысячелетия в прошлое.

Социально-экономическое положение

Рассуждая о столь различных инструментах возникает вопрос об реализации этих положений на практике. В частности все эти средства можно применить для преодоления социально –экономического кризиса в Крыму, вызванного политическим переворот на Украине. В связи с присоединением новых субъектов встаёт вопрос об стабилизации этих регионов и экономическом развитии как субъектов РФ.

В первую очередь для того чтобы разработать план для преодоления кризиса необходимо ознакомится с социально-экономическими проблемами этого региона.

Дефицитный бюджет. Расходы бюджета Крыма в 2013 году на 52% обеспечены поступлениями из центрального бюджета. При общем объеме расходов в $493,3 млн. по текущему курсу $256,3 млн приходилось на дотации и субвенции из Киева. Налоги и сборы, собираемые на территории полуострова, дали только $198,3 млн. Однако стоит отметить, что в эту цифру не вошли таможенные платежи, поступающие напрямую в бюджет Украины.[1]

[1] Коммерсантъ от 28.02.14 (использовано 14.03.14)

Частичная обеспеченность продуктами питания. Крым обеспечен собственными продуктами питания в полной мере, кроме сахара, растительного масла и молока.

Нехватка воды. Водообеспеченность полуострова в 4,24 раза меньше, чем в среднем по Украине. Потребности закрывает Северо-Крымский канал, берущий начало у Каховского водохранилища на Днепре.

Энергетическая проблема. Крым только на 20% обеспечивает себя электроэнергией. Потребление составляет около 5 млрд кВт ч, а выработка 1,1 млрд кВт ч. Остальное поставляется по трем ЛЭП с материковой части Украины.

Не развитость обрабатывающей промышленности. НПЗ в Крыму нет, нефтепродукты поставляют по морю и по железной дороге.

Неразвитость сферы услуг. Туризм обеспечивает только 6% поступлений в бюджет. Небогатый ассортимент предоставляемых услуг, низкая активность турагеств и ассортимента услуг.

Неразвитость инфраструктуры. В Крыму действует четыре крупных торговых порта, но 87,8% грузооборота приходится на железную дорогу.

Межнациональные конфликты. Между русскоязычным населением и крымскими татарами.

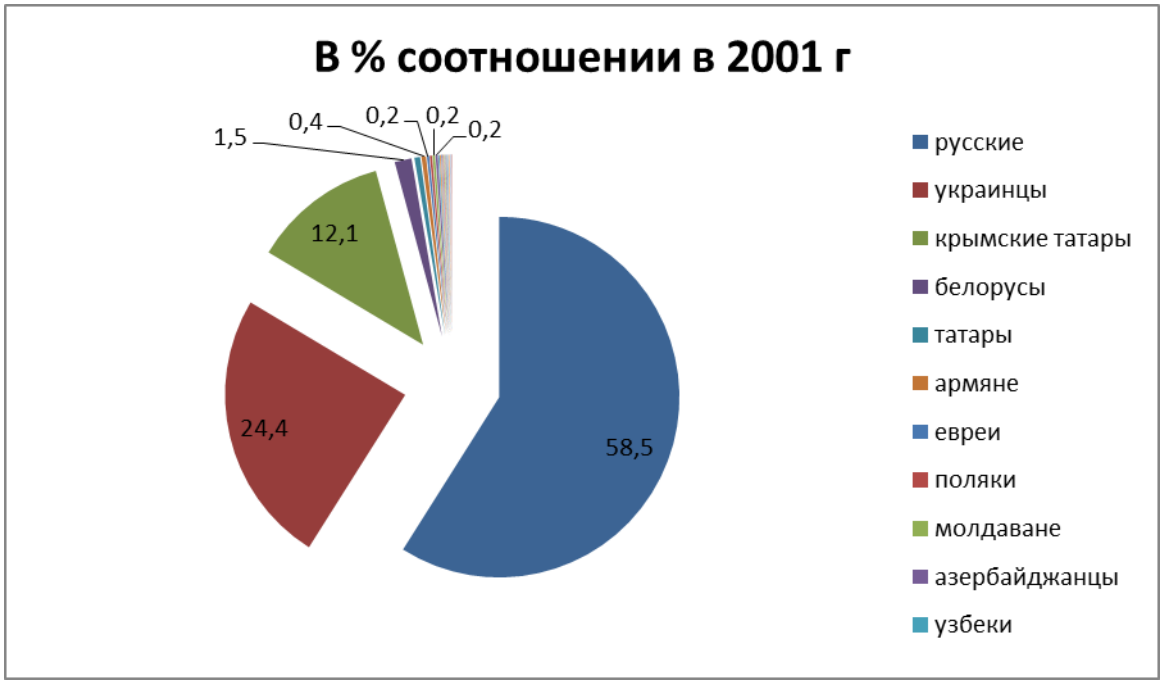

Рис.1. Структура населения Крыма в 2001 г.

Экологические проблемы. Связаны преимущественно с нерациональным использованием природных ресурсов: интенсивное использование удобрений приводит к эрозии почвы, добыча строительных материалов (щебень) приводит к сокращению количества земель участвующих в сельскохозяйственном обороте. Выбросы фабрик и заводов загрязняют окружающую среду.

Перейдем непосредственно к методам преодоления социально –экономического кризиса в Крыму.

Разработка грамотной денежно-кредитной политики, учитывающей особенности развития региона.

Финансирование инфраструктуры. Российские власти намерены инвестировать в экономику Крыма $5 млрд. Деньги пойдут на строительство инфраструктурных проектов. Взять эти средства предлагается у бизнесменов, которых уже пытаются заинтересовать выгодными проектами.[2] Поисками частных средств для оказания помощи Крыму занимается министерство экономического развития через Торгово-промышленную палату. Ремонт трассы, соединяющей Херсон-Джанкой-Феодосию-Керчь, в размере $1,4 млрд. Содержится в документе и ряд проектов в морских портах Ялты, Керчи, Феодосии и Евпатории стоимостью $1,8 млрд(также Москва выделит Севастополю автобусы, компьютеры и коммунальную технику).Строительство моста через Керченский пролив примерно обойдется в 50 млрд. рублей .Этот проект позволит стимулировать товарооборот между Крымом и РФ, снизит издержки на перевозку грузов.

[2] Первые новости от 28.02.2014 (взято 10.03.2014). http://www.firstnews.ru/

Рефинансирование банковской системы. Например, правительство Украины предложило рефинансировать банки Крыма на $41 млн.[3] Это позволить оптимизировать работу банковской сферы.

Инвестирование в малый и средний бизнес, развитие специализации региона, интеграция в российскую экономику.

Различные льготы и дотации, помощь государства стратегически важным отраслям промышленности и отдельным предприятиям.

Привлечение иностранных специалистов, использование достижений науки и техники.

Привлечение различных кредитов под сниженные проценты.

Разработка законопроекта (в случае вхождения Крыма в состав РФ) об создании свободной экономической зоны. В результате преобразований, такой проект позволит Крыму решить проблему ограниченности ресурсов, позволит существенно снизить цену на сырье для предприятий и технику, стимулирует товарооборот. Создание зеленого коридора (свободное пересечение границы и перемещение по территории другого государства в пределах 150-200 километров около границы, что стимулирует кругооборот трудовых ресурсов.(в качестве положительного примера можно привести Калининградскую область).

Создание совместных предприятий с иностранцами (например автомобилестроение , электротехника). Восприятие современных методик ведения бизнеса и организации производства, обмен опытом и технологиями, создание новых рабочих мест и повышение квалификации рабочей силы.

Реконструкция туристического сектора, строительство современных отелей и повышение престижа отдыха в Крыме. Перестройка, ремонт пансионатов, повышение качества сервиса услуг, организация и проведение в Крыме тщательного аудита объектов рекреационного комплекса.

Социальные:

- Открытие счета для перевода средств нуждающимся жителям, переводы денежных средств граждан РФ и других стран, организаций.
- Привлечение волонтеров и обеспечение психологической поддержки .
- Разработка и применение на практике законов, которые защищают права национальных меньшинств.
- Различные льготы и дотации нуждающимся слоям населения.
- Создание новых рабочих мест, что стимулирует рост уровня жизни населения, снижение социальной напряженности.
- Переход на российскую систему образованию, открытие бесплатных курсов для повышения компьютерной и финансовой грамотности населения

Необходим комплексный подход к проблемам Крымского полуострова, а именно эффективное сочетание проведение ряда систематических и разовых социально-экономических мер для развития данного региона. В первую очередь следует сосредоточиться на развитии инфраструктуры –строительстве дорог и переправы, решить проблему с поставками электроэнергии путем строительства ТЭС или АЭС, а также снабжения водой, однако стоит отметить что решение данных проблем растянется на несколько десятилетий.

Список литературы

1. За счет чего живет экономика Крыма Газета "Коммерсантъ" №34 от 28.02.2014 http://www.kommersant.ru/pda/kommersant.html?id=2418407

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственный технический университет, г.Тверь

Повышение эффективности работы предприятия в условиях нестабильного производства или кризиса во многом зависит от совершенствования действующего и создания нового организационно-экономического механизма формирования, повышения уровня использования, конкурентоспособности и развития потенциала предприятия, способного адаптироваться к возникшей ситуации на рынке. Важное значение имеет также оценка эффективности системы управления процессами развития предприятия как основы повышения

[3] Риановости “ Правительство Украины рефинансирует банки Крыма на $41 млн” 01.03.2014 (взято 10.03.2014).

производительности труда и конкурентоспособности предприятия. Ведущим направлением стабилизации производства в такой ситуации является совершенствование производственно-технической базы, трудового потенциала, создания условий стимулирования персонала.

Это вызывает необходимость разработки методологии оценки результатов анализа эффективности формирования и использования потенциала предприятия и организации управления этим процессом, а также создания такой системы управления трудовыми ресурсами предприятия и разработки таких методов мотивации и стимулирования труда, которые соединяют как цели и задачи планирования основных показателей работы предприятия, так и всю его деятельность по получению прибыли.

Поскольку в условиях нестабильного производства или кризиса менеджмент предприятия ориентирован на решение всей совокупности возникших перед ним проблем по разработке новых финансовой, производственной, кадровой и маркетинговой стратегий и мероприятий по их реализации, необходимо незамедлительно создать рабочую группу и возложить на нее контроль и измерение полученных разработчиками стратегии результативных показателей.

Эффективность работы по стабилизации производства будет значительно выше, если все отделы предприятия, участвующие в разработке стратегии и мероприятий по формированию и использованию потенциала предприятия в условиях нестабильного производства или кризиса, будут также осуществлять разработку и согласование новых целей и задач управления трудовыми ресурсами в рамках установленных должностных обязанностей, составлять реальные планы (графики) достижения поставленных целей, принимать участие в разработке планов и организовать их выполнение путем формирования новых соответствующих организационных структур, совершенствования процессов, выбора методов, с помощью которых измеряются и оцениваются результаты труда каждого отдельного работника, подразделения и предприятия в целом.

Для этого необходимо использовать «управление по результатам», когда формируется система управления, которая ориентирована на конечные результаты эффективности использования потенциала и повышение конкурентоспособности на основе технологического развития предприятия. Это позволит наиболее полно реализовать творческий потенциал трудового коллектива, новые методы и подходы в управлении по выводу предприятия из кризиса. При таком подходе целью являются те ключевые показатели эффективности, к которым должно стремиться предприятие в своей деятельности, реализуя стратегию и мероприятия по стабилизации производства.

При разработке стратегии и концепции управления эффективностью формирования и использования потенциала предприятия на основе повышения его конкурентоспособности и мотивационного развития трудовых ресурсов предприятия необходимо принимать в расчет то, что любая цель (цели) характеризует направление развития предприятия, характерное лишь для определенного промежутка времени, в течение которого можно ее эффективно реализовать. Вызвано это тем, что цель и задачи определяют только желаемое состояние объекта исследования. Это должно быть достигнуто предприятием через определенный промежуток времени, что и является тем ключевым результатом, к которому стремится предприятие.

Ключевыми результатами могут быть определенные достижимые значения следующих трех групп показателей: коммерческой, функциональной и некоммерческой деятельности, – уровень которых оказывает влияние на достижение цели (целей) предприятия. В качестве основных показателей предлагается использовать ключевые (результативные) показатели работы предприятия, а также основные показатели использования маркетингового (сбытового), экономического, производственного и управленческого потенциала предприятия. Это позволит наиболее полно оценить работу подразделений и служб предприятия, систему мотивации и стимулирования труда персонала, выявить и реализовать резервы по формированию и развитию потенциала предприятия. По нашему мнению, в условиях нестабильного производства или кризиса основное внимание необходимо уделять работе с трудовыми ресурсами, при этом анализ их состояния и использования должен быть сосредоточен на оценке показателей, характеризующих: уровень управления формированием и использованием трудовых ресурсов предприятия; эффективность системы мотивации и подсистем мотивационного развития персонала предприятия и другие; уровень эффективности формирования и использования трудовых ресурсов предприятия.

В начале нынешнего века выводы из кризиса переходного периода были сделаны не всеми субъектами рынка, о чем свидетельствует финансовый кризис 2008 года, снова негативно отразившийся на экономике России, несмотря на то, что страна имела крупные финансовые резервы, а долги населения по ипотечным и потребительским кредитам были небольшими. О том, что положение в экономике существенно не изменяется, свидетельствует кризис, охвативший экономику России в 2014 году. Анализ ситуации в экономике позволяет сделать вывод, что основными причинами дестабилизации производства в период финансового и последующего

кризиса стало технологическое отставание производства, отсутствие кадров, способных эффективно принимать решения по стабилизации экономики и осуществлять антикризисное управление.

Несмотря на некоторые успехи в аграрном и некоторых других секторах экономики, в машиностроении происходит спад производства. Это вызывает необходимость ориентации менеджмента предприятия на поиск новых подходов к постановке целей и задач формирования производственно- технической базы и трудового потенциала предприятия, эффективных систем мотивации и разработке методов их оценки, четкому соблюдению технологии управления потенциалом предприятия в условиях нестабильного производства и кризиса.

Выполненными нами исследованиями работы отдельных предприятий машиностроения Тверской области установлено, что отдельные предприятия машиностроения Тверской области не вышли из кризисного состояния и не достигли докризисных объемов производства и реализации продукции, прибыли, рентабельности и других социально-экономических показателей. Наблюдается падение объемов производства, систематически сокращается численность работающих, происходит ухудшение их социального состояния.

Для вывода предприятия из кризиса необходимо разработать мероприятия по стабилизации производства и их развитию. В частности, нами предлагается для вывода предприятий из кризисного состояния разработать новые системы мотивации и стимулирования трудовых ресурсов, включающие не только подсистему прямого материального стимулирования, но и подсистемы косвенно-материального и нематериального стимулирования, подсистемы социально-психологической поддержки мотивационного развития персонала, унифицированную комплексную систему организации оплаты труда. Кроме того, назрела необходимость создания нового организационно-экономического механизма и инструментов реализации основных направлений формирования, эффективности использования, конкурентоспособности и мотивационного развития трудового потенциала предприятия. Это важно потому, что, как установлено исследованиями, даже на передовых предприятиях организационно-экономический механизм не отвечает современным требованиям, при отсутствии заказов на выпускаемую продукцию, на них происходит сокращение численности работающих, ограничено финансирование мероприятий технического и социального развития коллектива. Это становится главной причиной снижения производительности труда и прибыли. Для того чтобы разрабатываемые мероприятия дали положительные результаты, необходимо обеспечить эффективное управление процессами мотивации и стимулирования трудовых ресурсов предприятия. В частности, на предприятиях машиностроения необходимо создать подсистему социально-психологической поддержки мотивационного развития персонала и новую организационную структуру управления трудовыми ресурсами, способную реализовать цель предприятия. Не менее важно разрабатывать мероприятия, которые должны содержать рекомендации, обеспечивающие эффективное развитие предприятия, полную загрузку производственных мощностей, совершенствование механизма мотивации и управления трудовыми ресурсами, формирование и использование трудовых ресурсов и меры по повышению производительности труда персонала завода. Эти направления должны быть представлены соответствующими проектами, исследованиями организационно-финансовых аспектов реализации итогов оценки состояния и конкурентоспособности потенциала предприятия, что позволит создать благоприятные условия по выводу предприятия из кризиса и стать мотиватором развития промышленного производства Тверского региона.

Список литературы

1. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
2. Разинькова, О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития / О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2015. в 2-х томах.

ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М.

ФГОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва

Оценка недвижимости – это совокупность и единство оценочных действий, предусмотренных законом об оценке для определения рыночной стоимости недвижимости или стоимости, отличающейся от рыночной, стандартов оценок недвижимости в Российской Федерации и других нормативных юридических актов за соответствующую оплату.

Оценка – это оплачиваемая работа, в процессе которой оценщик определяет необходимую денежную сумму или другие материальные средства, необходимые для покупки (приобретения) оцениваемого имущества, которые потенциальный покупатель готов заплатить за имущество в свободном рынке.

Нужда в проведении оценки появляется тогда, когда по отношению к рыночной цене недвижимости объективное обоснованное предположение необходимо во время сделок купли – продажи, в случае выдачи в аренду, в случае акционирования компании и перераспределения активов, в случае привлечения новых акционеров и выпуске (эммисия) дополнительных акций, в случае ограничения недвижимости на налоги и страхование, в случае залога имущества и привлечения инвесторов, в случае осуществления имущественных прав, связанных с наследством и в других случаях сделок.

Основы оценки недвижимости необходимо выдвигать, исходя из тех отношений, которые появляются среди людей в процессе производства. Оценка происходит за некоторый промежуток времени. Оценки недвижимости зависит не только от данного промежутка дня, но и также от его состояния в прошлом и от состояния, которое ожидается в будущем. Особенность оценки состоит в том, что ее всегда проявляют (выявляют) в виде сравнения.

Наиболее важные проблемы, которые обязаны решать оценщики, связаны с оценкой стоимости. Она имеет важное значение для покупателя и для продавца, в случае ограничения обоснованной цены для сделки, для кредиторщика – в случае принятия решения касательно залогодержательного кредита, для страхового агентства – в случае компенсации ущерба. Если правительство отчуждает имущество, то у собственника этого имущества необходимость в вопросе с оценкой может возникнуть, чтобы впоследствии оспорить предложение правительства касательно «правдивой компенсации». Оценка может быть произведена с целью налогообложения.

Оценка объекта – это отрегулированный процесс, в основе которой лежит целый ряд явлений. Этот процесс предполагает ограничение задачи, сбор информации и ее анализ, с целью получения обоснованной оценки для стоимости. Процесс оценки опирается (обосновывается) на научный метод и употребителен для широкой сферы решения оценочных вопросов. В процессе выявления оценки, которая определена для решения конкретной задачи с использованием предположений и с обосновыванием фактов, которые приводят к логическому справедливому обосновыванию, используют рыночную информацию.

Работы в сфере оценки недвижимости должны включать в себя следующие два этапа:

а) принятие заказа и оформление договора

б) оценка недвижимости, составление отчета об оценке и его предоставление.

Конкретный процесс оценки можно разделить на 6 (шесть) этапов:

1) Необходимо выявить задачу
2) Необходимо составить план оценки
3) Необходимо собрать и проверить информацию
4) Необходимо использовать соответствующие подходы по отношению к оценке
5) Необходимо согласование
6) Необходимо отчет,который касается итогов оценки стоимости

Рис.1.

Выявление задачи: в основном целью оценки является решение какой – либо оценочной стоимости, которая необходима клиенту для принятия решения. Клиент – как инвестиционный объект, может быть заинтересован в приобретении здания офисного типа. Как можно сравнить этот вариант инвестиции средств с другими оставшимися альтернативными видами использования средств?

Клиент может иметь желание продажи запасного участка. Какая цена является наиболее возможной для определения стоимости? Клиент может иметь желание в предоставлении кредита владельцу жилого дома, в свою очередь владелец жилого дома согласен в целях обеспечения кредита заложить своё имущество. Какова стоимость имущества, которое ставиться в залог? Для того, чтобы найти ответ на каждый из представленных вопросов, оценщик должен определить особенные виды стоимости, так как требования и желания клиентов различны. Полезность, замена и ожидание – это те основные принципы, с помощью которых аналитик понимает суть поставленного вопроса.

Во время оценки важно определить юридические права , связанные с объектом имущества, необходимо, чтобы досконально раскрылись и оценились размеры и характерные особенности юридического актива. Клиент может иметь право только на аренду или же иметь ограниченные права на руководство имуществом. Все права, связанные с объектом, могут быть выявлены в виде акций. Имущество может быть перегружено ипотечными обязательствами, правила зонирования могут запретить реализацию запланированного варианта для использования.

Другие юридические ограничения могут сузить масштабы использования объекта. Принципы скоординированности, величины экономики и экономической разделённости допускают определить какого вида информацию в особенности необходимо собрать. Принцип изменения повышает для оценщика значение выбора результативного промежутка времени для оценки. В случае отсутствия заметок для конкретного промежутка времени какой – то субъект через несколько лет может взять отчет касательно оценки и использовать его для принятия решения.

Составление плана оценки: вопрос оценки решается методом составления исследовательского плана и его воплощением в жизнь. После того, как проблема определена и ясна, аналитик должен искать пути с целью воплощения её в жизнь. Опыт показывает нам, что в вопросе наиболее оптимального и рационального решения проблемы правильный путь состоит в представлении процесса оценки в систематизированном виде. Процесс проведения оценки составляется таким образом, что оценщик начинает осматривать его общие явления, которые решают стоимость объекта на национальном и региональном уровнях. После осмотрения этой общей информации, оценщик переходит к наиболее тщательному исследованию стоимости на уровне рынка или рыночного сегмента. Наконец оценщик исследует его конкретные явления, которые действуют на данный участок земли, на здания и сооружения, находящимся в нём.

В основном оценщик составляет план, чтобы решить, какие данные необходимы для решения поставленного вопроса. План составляется выходя из – за необходимости избегания повторения, безрезультатных затрат и потери времени. Оценщик обращает своё внимание на те факторы, которые имеют большое значение в вопросе решения данной проблемы. В плане идентифицируются соответствующий рынок и сегменты рынка. Данный шаг важен независимо от того, какой из видов стоимости решается: инвестиционный, рыночный или другие.

С точки зрения предложения для целей дальнейшего анализа раскрываются схожие объекты, которые, вероятно, могут конкурировать с оцениваемым объектом. С точки зрения потребности решаются возможные покупатели или потребители другого вида оцениваемого имущества. Употребляется такая информация, как финансовые рыночные условия, размеры сравнимых объектов и конкурируемые характеристики, а также характеристики возможных потребителей.

Список литературы

1. Е.Н. Иванова, Оценка стоимости недвижимости, Уч. пособие, Финансовая академия при правителстве РФ, Москва, 2009.
2. Корзоватых Ж.М. Развитие рыночного оборота земель/Никоновские чтения, 2007 № 12
3. Генри С. Харрисон, Оценка недвижимости, Уч. пособие/Пер. с англ. — М.: РИО Мособлупрполиграфиздат. 1994.
4. Демиденко Ж.М. Особенности оценки земельных участков мелких землепользователей // Известия Оренбургского государственного аграрного университета, 2005 Т.3, № 7-1

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РК В НОВЕЙШИХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ювица Н.В.

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г.Астана, Казахстан

В статье подчеркивается необходимость модернизации экономической политики казахстанского государства в новейших условиях экономической и политической ситуации под воздействием процессов глобализации.

Ключевые слова: экономические и организационные факторы глобализации, реструктуризация глобальных рынков, структурное замедление развивающихся экономик, экономическая политика государства.

Актуальность и изученность проблемы. В настоящее время перевод экономики Казахстана на инновационный путь развития осложняется влиянием глобальных процессов. Республика уже интегрирована в мировое хозяйство и, соответственно, имеет от этого как плюсы, так и минусы для своего развития. Проблеме формирования и развития инновационной экономики посвящено большое количество отечественной и зарубежной литературы [1]. Мировая экономика прошла различные этапы в своем развитии: доиндустриальный, индустриальный, постиндустральный, информационная экономика, экономика знаний и креативное или инновационное общество [2]. Современный уровень ее состояния имеет существенные отличия в развитии отдельных государств, что в значительной степени обоснованно выбором той или иной инновационной модели.

Наряду с особенностями проявления глобального кризиса в отдельных странах мира, имеют место и общие признаки. В литературе достаточно полно освещены такие его элементы как инфляция, безработица, демографические и другие проблемы. Кроме того, обращают внимание процессы организационного характера, связанные с изменением структуры мирового хозяйства. Реструктуризация мировой экономики вызывает риски для инновационного развития Казахстана по некоторым важным направлениям. Первое направление связано с трендами качественного изменения сложившихся мировых рынков и приоритетов их развития. Так, в последние два-три года в мировой экономике имеет место стагнация сырьевых рынков, с кардинальным изменением их конъюнктуры, что позволяет прогнозировать долгосрочное сохранение низких цен на сырьевые ресурсы.

Для Казахстана это серьезный вызов, так как в его экономике сырьевой сектор пока является преобладающим. Поэтому диверсификация национальной экономики, ее реформирование на основе выполнения государственных программ индустриализации и «Нурлы Жол», приоритетных проектов агропромышленного комплекса и программ поддержки малого и среднего бизнеса являются приоритетной задачей для Правительства и всех регионов [3].

Другое направление связано с переоценкой роли развивающихся экономик, как «локомотивов глобального роста». Традиционное мнение сильно пошатнулось, так как темпы роста лидирующих в этой группе государств заметно снизились. В прогнозах различных международных экспертов обосновано не только их падение уже в обозримом будущем, но и начало «эры их структурного замедления» [4]. Казахстан, как государство с развивающейся экономикой, уже испытывает и, неизбежно будет испытывать в дальнейшем, влияние и этого, растянутого во времени, процесса. Кроме того, встает вопрос о том, кто в дальнейшем войдет в число новых локомотивов глобального экономического роста. Отсюда необходимость для Казахстана углубления вектора международного экономического сотрудничества с будущими лидерами мировой экономики, а также появление возможности войти в их число, как это и предусмотрено Стратегией-2050. Это второй важный приоритет деятельности Правительства РК в русле инновационного развития страны.

Очевидно, что названные выше тенденции, происходящие в глобальном хозяйстве, характеризуют качественные изменения среды будущего функционирования и развития не только всех государств, но и их бизнес-структур. В этой связи можно наблюдать еще одну, общую для всех стран, тенденцию качественного изменения государственной экономической политики и, прежде всего, политики развития бизнеса. Наблюдения, основанные на анализе публикаций в экономической литературе, показывают, что большинство государств в качестве важных задач новой экономической политики определяют приоритеты инновационного развития бизнес-структур. Это положение уже осознано Правительством Казахстана и взято за основу модернизации экономической политики государства, что также должно стать главной мотивацией в деятельности всех структур отечественного бизнеса, прежде всего, для малых и средних предприятий.

Итак, проявления современного глобального кризиса выражаются для Казахстана вызовами экономического и организационного характера, к которым, в том числе, относятся: качественное изменение сложившихся мировых рынков и приоритетов их развития; структурное замедление позиций развивающихся экономик, в качестве «локомотивов» роста мировой экономики; качественное изменение экономической политики многих государств с укреплением в ней приоритетов политики развития бизнес-структур и в целом, создания лучших условия для развития национального бизнеса. Названные направления с одной стороны отражают современные условия функционирования казахстанской экономики и указывают на основные риски для инновационного развития Казахстана. С другой стороны, они достаточно четко прогнозируют перечень основных направлений деятельности, которые должны быть приняты Правительством РК как корректирующие меры в части реакции на вызовы глобальной среды.

Прежде всего, это укрепление мер по дальнейшей диверсификации национальной экономики. Ее реструктуризация должна проводиться в соответствии с уже принятыми государственными программами инновационной индустриализации (ГПИИР), другими отраслевыми программами (АПК) и проектами инфраструктурной модернизации («Нурлы Жол»). Приоритетным направлением поддержки государством малого и среднего бизнеса должна стать его ориентация на активное участие в названных государственных программах и увеличение доли бизнес структур в промышленном, аграрном секторах и сфере транспорта и инфраструктуры. Реализация этого направления, в условиях долгосрочного сохранения на мировом рынке низких цен на сырьевые ресурсы, позволит осуществить реструктуризацию внутреннего рынка и укрепить позиции страны на внешнем рынке за счет более широкого вовлечения в названные процессы субъектов предпринимательской деятельности, в том числе малого и среднего бизнеса.

Вторым значимым направлением, мы считаем – меры государства по углублению вектора международного экономического сотрудничества республики с будущими лидерами мировой экономики. Данное направление становится важным приоритетом для Казахстана, который сам является развивающимся государством. Тенденции его успешного развития в предыдущие годы во многом были обеспечены адаптацией опыта развивающихся стран. Однако, при сохранении приверженности существующей экономической политике, это может привести к структурному замедлению и национальной экономики. Реализация данного направления позволит выстроить новые отношения, как с традиционными, так и новыми партнерами. Наиболее перспективным представляется вектор сотрудничества со странами Центрально-Азиатского региона. Для реализации многовекторной экономической политики у Казахстана, при его современном политическом и экономическом имидже, сейчас имеются лучшие позиции, чем когда-либо [5].

Следующим направлением корректировки современного курса экономической политики казахстанского государства, тесно примыкающим к мерам первого и второго направления, относятся проработка направлений реализации Стратегии-2050 в новейших условиях. Принятые меры должны обеспечить возможность ускоренной интеграции Казахстана в группу будущих лидеров мировой экономики, в рамках реализации его стратегических задач.

Еще одним важным направлением деятельности казахстанского правительства должно стать создание приоритетов для инновационного развития бизнес-структур. Меры этого плана должно содержать такие стимулы и условия, которые бы побудили все структуры отечественного бизнеса считать инновационное развитие - главной мотивацией в своей деятельности. Результатом этих мер станет не столько количественный рост инновационных производств, сколько формирование новых условий для инновационного воспроизводства на постоянной основе.

Таким образом, новейшая экономическая ситуация, сложившаяся под влиянием глобальных экономических и организационно-управленческих факторов требует от государства своевременной корректировки существующей экономической политики. Затягивание или непринятие подобных мер, чревато, по-нашему мнению, усложнением реально существующей ситуации и сдерживанием эффективности результатов антикризисной программы страны и достижения стратегических целей казахстанского государства.

Выводы:

1. Диверсификация национальной экономики в современных условиях воздействия глобальных рисков предполагает принятие государством мер по ориентации бизнес структур на более активное участие в государственных программах индустриально-инновационного развития и увеличении их доли в промышленном и аграрном производстве, других важных отраслях и секторах национальной экономики, а также в сфере транспорта и инфраструктуры.

2. Вторым значимым направлением в корректировке курса экономической политики казахстанского государства на современном этапе является углубление международного вектора, что позволит укрепить экономическое сотрудничество республики с будущими лидерами мировой экономики.

3. Важное место в новой экономической политике государства должны занимать мероприятия, обеспечивающие возможности ускоренной интеграции республики в группу будущих лидеров мировой экономики, в рамках реализации национальной Стратегии -2050.

4. Еще одним направлением модернизации государственной экономической политики Казахстана в новейших условиях глобализации можно считать создание приоритетов для инновационного развития бизнес-структур, отражающих такие стимулы и условия, которые будут побуждать все структуры отечественного бизнеса считать инновационное развитие - главной мотивацией в своей деятельности.

Список литературы

1. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала: подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 416 с.; 10. Зинов В.Г. Менеджмент инноваций: кадровое обеспечение.- М.: Дело, 2003.-512с.; Кубаев К.Е., Байшоланова К.С. Инновационный бизнес.- Учебное пособие.- Алматы: Экономика. – 20111. – 356 с. и др.
2. Мировая экономика и этапы ее развития. http://5fan.ru/wievjob.php?id=3154.
3. См.н-р: В. Осипов В. Антикризисная политика - дополнительные меры. – Казахстанская правда, №27, 11 февраля 2016 года. – С.1-2
4. Абакаев Д. В режиме развития. – Казахстанская правда, №225, 24 ноября 2015 года. – С.1
5. Ювица Н.В. Многовекторное управление в условиях полиориентированной экономики государства: Монография. – Астана, ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2015. – 195с.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЕМ ЛОГИСТИКИ В ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КЛАСТЕРЕ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

[1]Бейбалаева Д.К., [2]Амирханова А.Ш.

[1]Доктор экономических наук, доцент кафедры экономики и дизайна ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет», г.Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация
[2]Аспирантка кафедры экономики и управления в АПК ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный аграрный университет», г.Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация

На современном этапе развития логистики перерабатывающего кластера АПК Республики Дагестан нуждается в формировании и развитии такой системы государственного регулирования, которая должна выполнять следующее:

- не допускать ограничения экономической свободы сельхозтоваропроизводителей и действия рыночных стимулов их деятельности;
- способствовать формированию и развитию сельхозрынка, не препятствуя интенсивному становлению прямых межреспубликанских и межрегиональных экономических связей;
- соответствовать тем функциям управления и регулирования на каждом уровне, которые позволяют оптимально реализовать внутренние возможности данной территории по решению тех или иных экономических и экологических задач;
- носить социально-ориентированный характер, включая реализацию социальных гарантий всему сельхознаселению, а также материальную поддержку наименее обеспеченным его группам;
- быть направленной на обеспечение жестких норм природопользования и охраны окружающей среды;
- обеспечивать реализацию целевых региональных программ развития перерабатывающего кластера АПК, имеющих четкие количественные ориентиры;
- базироваться на использовании репрезентативной (самодостаточной) системы экономических показателей и нормативов развития перерабатывающего кластера АПК.

Нами установлено, что в основе формирования новой системы регулирования развития логистики перерабатывающего кластера в агропромышленном комплексе должны лежать следующие исходные положения [1]:

- определяющими в системе экономических интересов, реализуемых в границах общего рыночного пространства, выступают интересы соответствующих районов;
- районы добровольно, исходя из своих долгосрочных целей и экономических интересов, проводят согласованные мероприятия по развитию перерабатывающего кластера АПК (с учетом их синхронизации), а также устанавливают единые правила функционирования через поэтапную унификацию своего хозяйственного законодательства.

Новая система управления развитием логистики перерабатывающего кластера в агропромышленном комплексе региона на практике должна реализовываться через систему договоров, планов, программ, прогнозов. Технология разработки этих документов должна учитывать механизм взаимного согласования предложений районов по сферам совместного их ведения исходя из принципа консенсуса или в соответствии с иными определяющими принципами [2].

В систему документов, необходимых для управления развитием логистики перерабатывающего кластера в агропромышленном комплексе региона следует включить:

- концепцию экономического развития перерабатывающего кластера АПК республики, программу приватизации государственной и муниципальной собственности;
- комплексный анализ экономического развития перерабатывающего кластера АПК республики, включающий оценку факторов, способствующих и препятствующих ее эффективному развитию в условиях рыночной экономики;
- экономический прогноз развития перерабатывающего кластера АПК республики и ее регионов в условиях рыночной экономики (с обоснованием использования новой системы методов регулирования территориально-отраслевых отношений);
- комплексные экономические планы-прогнозы развития перерабатывающего кластера АПК;
- двухсторонние и многосторонние экономические договоры (межгосударственные соглашения);

➢ межрайонные территориальные и республиканские комплексные целевые программы развития перерабатывающего кластера АПК.

Считаем, что система государственного регулирования развития перерабатывающего кластера АПК региона будет развиваться в соответствии с процессами поэтапного формирования рыночного механизма хозяйствования (Рисунок 1) [1].

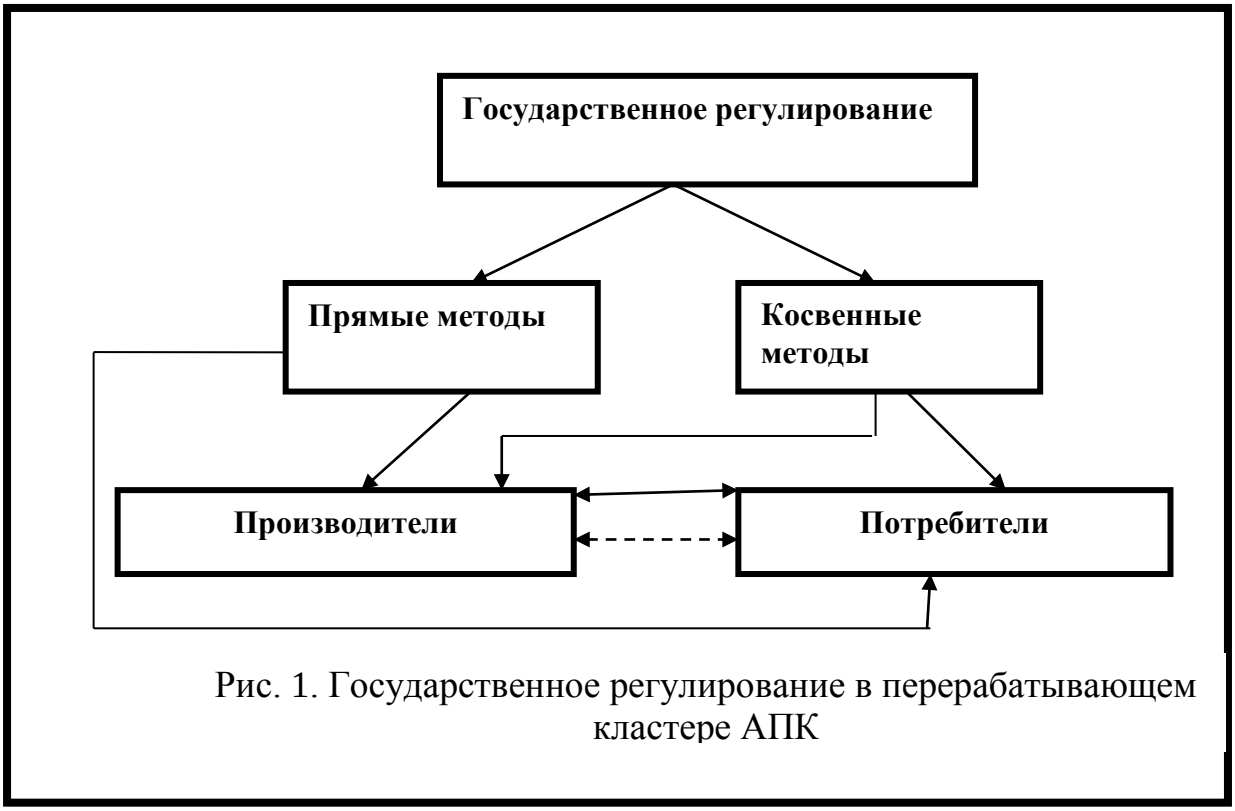

Рис. 1. Государственное регулирование в перерабатывающем кластере АПК

Предлагаем через государственные дотации и субсидии оказывать поддержку отдельным подотраслям АПК и районам. В унитарном государстве субсидии (часть государственных доходов, переданных в местные бюджеты) являются прерогативой центрального правительства, в то время как в федеральных государствах они могут выдаваться местным органам как федеральным правительством, так и членами федерации. В отдельных случаях (главным образом в странах с федеративным устройством) субсидии могут быть предоставлены регионам России (и даже местными органами) самому федеральному правительству. Субвенции (т. е. субсидии целевого назначения) часто предполагают долевое участие правительства в финансировании мероприятий, проводимых местными органами. Использование системы субсидий вызвано не столько необходимостью ликвидации дефицита местных бюджетов, сколько потребностью правительства заставить местные власти проводить нужную региональную политику. Субсидии, как правило, направляются на развитие предприятий государственной и смешанных видов собственности в регионах приоритетного развития. Дотации и субсидии могут быть, в частности, направлены на покрытие убытков малодоходных предприятий, создание дополнительных рабочих мест, стимулирование развития вновь осваиваемых регионов, на покрытие части затрат по ведению местного хозяйства [1].

Регулирование цен должно осуществляться государством по определенным видам товаров и услуг путем установления различных тарифов для отдельных категорий потребителей. Это касается прежде всего продукции государственного сектора экономики.

Кроме того, следует задействовать такой механизм государственного регулирования как финансирование через специальные бюджетные фонды целевых региональных программ. Эти фонды повышают маневренность и мобильность финансовой системы. Мобилизуя дополнительные средства, правительство получает резерв на случай возможных финансовых затруднений. К прямым методам государственного регулирования развития перерабатывающего кластера АПК относится и государственная контрактная система (в переходный период, например, государственный или республиканский заказ на товары, поставляемые по межправительственным соглашениям) [1].

Считаем, что по товарам, поставляемым на экспорт в соответствии с госзаказом из бюджета организации, выдавшей госзаказ предприятию, следует выделять адресную попродуктовую дотацию, а в случае убыточности экспорта компенсировать все издержки по производству экспортной продукции.

Предлагаем к финансированию государственных контрактов развития перерабатывающего кластера АПК привлечь, помимо средств государственного бюджета, средства целевых фондов, банковские кредиты и т. д. На основе контрактной системы путем разработки механизма подряда и субподряда могут осуществляться взаимоотношения между районами, в частности во внешней торговле.

Список литературы

1. Бирман Г., Шмид С. Экономический анализ инвестиционных проектов. / Пер. с англ. Под ред. Л. П. Белых. – М. Банки и биржи. ЮНИТИ., 1997.
2. Лексин В. Н., Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М. Эдиториал УРСС, 2003.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Новиков С.В., Тихонов В.А.

Московский авиационный институт, г.Москва

Государственные закупки – один из действенных инструментов управления экономикой в целом и научно-исследовательской деятельностью в частности. Закупки занимают значительное место в затратной части бюджета страны и именно поэтому жестко регламентированы.

Под государственными закупками понимается, в частности, выполнение государством разнообразных функций, направленных на сокращение расходов государственного бюджета, повышение централизованной управляемости, предотвращение неконтролируемых затрат и издержек, управление материальными потоками в соответствии с рыночным отношениям. Посредством государственных контрактов многие государства решают, в том числе, свои социально-экономические проблемы, обеспечивают проведение научных исследований, создание и внедрение новых технологий и разработок. Государственные закупки – это приобретение на бюджетные средства товаров, услуг и работ на свободном рынке для удовлетворения государственных нужд.

Государственный заказ призван обеспечить:

– потребности Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации, государственных заказчиков (в том числе для реализации федеральных целевых программ), для исполнения международных обязательств Российской Федерации, в том числе для реализации межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация;

– потребности субъектов Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий субъектов Российской Федерации, государственных заказчиков, в том числе для реализации региональных целевых программ;

– потребности муниципальных образований, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и (или) законами субъектов Российской Федерации, функций и полномочий муниципальных заказчиков.

Структура и объем закупок продукции для государственных нужд определяется заказчиками, исходя из объемов финансирования из бюджетов и внебюджетных фондов за вычетом расходов на заработную плату и других расходов, не связанных с расходами на закупку товаров, работ, услуг для государственных нужд.

В мире принято осуществлять закупки для государственных нужд по определенной системе, прописанной законодательством. Система направлена на уменьшение коррупции и произвола властей в данной сфере. Именно набор четких правил проведения государственных закупок позволяет сделать прозрачным расходование средств налогоплательщиков на удовлетворение государственных нужд. Система нормативно-правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд можно изобразить следующим образом (Рисунок 1):

Рис.1. Система нормативно-правового регулирования размещения заказов для государственных и муниципальных нужд.

Таким образом, государственные закупки осуществляются по определенным правилам и стандартам.

К основным законам, регламентирующим правила, процедуры и принципы размещения заказов, относятся Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ [1] и Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ [2].

С Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ вступил в силу с 1 января 2014 г. Данный закон заменил порядок государственных закупок, прописанный в законе № 94-ФЗ, на федеральную контрактную систему (далее – контрактная система).

Контрактная система, согласно ч.1 ст.3 Закона, – «это совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок, в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд».

Закупки заказчиками осуществляются для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд, а именно для:

а) достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными и муниципальными программами;

б) исполнения международных обязательств Российской Федерации, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация;

в) выполнения государственными органами своих функций и полномочий [3].

Контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

В частности, для обеспечения принципа открытости системы государственных закупок Закон предусматривает размещение полной и достоверной информации в сети интернет в Единой информационной системе с открытым и бесплатным к ней доступом.

На примере реализации Постановления Правительства Российской Федерации N 218 "О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства" следует сделать выводы, что в части возмещения и пополнения бюджетных средств в конкурсную документацию необходимо вводить

дополнительные критерии оценки и отбора заявок. Ведь критерии не только определяют итоговое место заявки в конкурсе, но и намечают векторы развития кооперации, макрозадачи проектов с высокотехнологическим производством развития российской экономики в инновационной сфере.

Таким образом, необходимо совершенствование организационно-экономического механизма в части формирования дополнительных критериев оценки для отбора заявок на реализацию научно-технических проектов, а также дальнейшего управления сформированной кооперации высокотехнологических предприятий, вузов и научных организаций, т.е. предлагается встраивание подмеханизма в существующий механизм управления конкурсным отбором проектов [4].

Список литературы

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ
2. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ
3. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Стратегические изменения в крупномасштабных организационно-экономических системах: обоснование и реализация // Электронный журнал «Труды МАИ». –2012. – № 53. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=29363
4. Тихонов А.И., Новиков С.В. Конкурсный отбор инновационных проектов в условиях импортозамещения. Международный Научный Институт "Educatio", г. Новосибирск, Ежемесячный научный журнал, № 4 (11) / 2015, часть 1.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

Курта Э.О.

Тюменский Государственный университет, г.Тюмень

Проблема привлечения инвестиций - одна из ключевых проблем современного общества. Инвестиционные ресурсы ограничены, и удовлетворить всю имеющуюся потребность в них практически невозможно. Данный тезис особенно актуален в условиях финансово-экономического кризиса, когда инвесторы, учитывая резко возросшие риски, еще более тщательно оценивают потенциальные объекты инвестирования.

Прежде чем рассматривать конкретные методы оценки инвестиционного климата региона и проводить эту оценку, необходимо определить понятие «инвестиционная привлекательность».

Инвестиционную привлекательность часто связывают с целесообразностью вложения средств в интересующий инвестора объект инвестирования, это один из наиболее распространенных подходов к трактовке данного понятия. Как правило, в этом случае авторы говорят о наличии определенных свойств объекта, условий среды, которые позволяют принять инвестиционное решение.

Задачами оценки инвестиционной привлекательности региона является:

- определение социально-экономического развития,
- установление влияния инвестиционной привлекательности на приток инвестиций,
- разработка мер, направленных на урегулирование инвестиционной привлекательности.

Из зарубежных методик наиболее популярны рейтинги Euromoney, Forbes, Fitch, Moody's, Standard&Poor's. Группа авторских методов включает широкий спектр подходов к оценке ИПР, разработанных исследователями, в числе которых можно выделить методики Барда, Сивелькина, Смаглюковой, Хуснуллина. Данные методики предлагают определять уровень ИПР через величину прибыли от вложений, посредством экспертных оценок, вертикального и горизонтального анализа инвестиций, широко распространены подходы, в рамках которых выводится интегральный, агрегированный показатель. На основании проведенного анализа различных подходов к оценке ИПР, можно сказать, что все рассмотренные методики имеют ряд серьезных недостатков и не учитывают в полной мере специфику развития и особенности регионов России, а также факторы, влияющие на уровень их инвестиционной привлекательности. Так, инвестиционные рейтинги агентств: «РА Эксперт», Агентства стратегических инициатив, Национального рейтингового агентства, Euromoney, Forbes, Fitch, Moody's, Standard&Poor's, не учитывают такие важные характеристики ИПР, как, например, отраслевая структура экономики региона, реальный уровень инвестиционной активности в регионе не всегда соответствует присвоенному инвестиционному рейтингу, что свидетельствует о его недостаточной обоснованности. Кроме того,

в условиях резкой дифференциации регионов России по уровню инвестиционной привлекательности создается ситуация, в которой выделены две крайние позиции - отдельные регионы с очень высокой и крайне низкой привлекательностью, а основная часть субъектов Российской Федерации попадает в так называемые «середняки». При этом, несмотря на значительные изменения показателей «середняков», в условиях подобной поляризации, положительная динамика часто сглаживается, что искусственно консервирует позиции региона. Таким образом, утрачивается главное назначение рейтинговой позиции - выступать в роли индикатора для потенциального инвестора.

Методика Минэкономразвития и авторские методы, в отличие от рейтингов, учитывают инвестиционную активность, отраслевую специфику регионов, исследуют обоснованный набор микро- и макроэкономических факторов ИПР, полностью или частично избегают субъективности. Однако существенным недостатком данных подходов является их недостаточное распространение, отсутствие периодичности в оценке и публичного доступа к её результатам.

В РФ законодательством не определена конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, поэтому в последнее время стали все чаще появляться различные методики расчета показателей инвестиционной привлекательности. В тоже время проведение оценки инвестиционной привлекательности регионов инвесторами и прочими заинтересованными лицами весьма затруднительно в силу большого количества существующих методик и, в некоторых случаях, недостаточной их проработанности. Исследования в области оценки инвестиционной привлекательности отдельных экономических систем проводятся достаточно давно. Наиболее значительный опыт накоплен в странах Европы и США; именно западные методики оценки инвестиционной привлекательности являются первоосновой российских разработок в этом направлении. Однако механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методологических подходов к оценке инвестиционной привлекательности российских регионов представляется нам нецелесообразным. Причиной тому являются особенности, присущие экономике любого федеративного государства, к числу которых относится и Россия.

При проведении оценки инвестиционной привлекательности подобных стран необходимо принимать во внимание следующие условия:

1) дифференциация инвестиционной привлекательности по разным уровням экономики;

2) влияние целостной совокупности объективных факторов на формирование инвестиционной привлекательности;

3) несводимость инвестиционной привлекательности национальной экономики к совокупности инвестиционной привлекательности отраслей и регионов;

4) возникновение различных рисков как следствие неодинаковых условий развития.

Активизация процессов разработки и изучения основ оценки инвестиционной привлекательности регионов в России выражается как в увеличении количества научных публикаций, так и в разнообразии и многоаспектности научных подходов.

Наибольшее распространение получил подход, определяющий инвестиционную привлекательность как совокупность общественно-политических, природно-хозяйственных и психологических характеристик. В данном направлении методика оценки осуществляется с использованием интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей. Интегральный показатель оценки состояния инвестиционного климата рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина значений частных показателей.

В исследованиях экономических журналов (например, в «Эксперте») часто применяется свод по сумме мест, занимаемых регионом по определенным показателям. В результате такого свода определяется рейтинговое место региона в ряду других. Недостатком данной методики для инвестора является отсутствие видимости, насколько один регион привлекательнее другого, насколько один регион рискованнее другого, так как различия между регионами, занимающими последовательные порядковые номера, могут быть как незначительные, так и весьма ощутимые.

Некоторые экономисты считают, что инвестиционная привлекательность определяется через уровень прибыли от вложения капиталов. Использование такого подхода отличается узкой сферой применения, так как для получения адекватных результатов необходимо, чтобы инвестиции осуществлялись с одинаковой степенью риска, что практически невозможно.

Анализ отечественных методик оценки показывает, что зачастую они предполагают использование труднодоступной информации, базируются на сложных методах расчетов, а их результаты противоречат друг другу. Кроме того, рассмотренные методики имеют узкую направленность - оценивается либо только региональная инвестиционная привлекательность, либо только отраслевая. В связи с этим инвесторы, не имея в

своем арсенале формализованных аналитических инструментов оценки инвестиционной привлекательности, вынуждены принимать решение на основе субъективного представления о ней.

Основными недостатками существующих методик оценки являются:

– разночтения при толковании понятия «инвестиционная привлекательность»;

– различный набор учитываемых показателей, характеризующих степень инвестиционной привлекательности;

– отсутствие научного обоснования методических положений анализа и прогнозирования инвестиционной привлекательности регионов;

– недостаточная обоснованность принципов агрегирования десятков отобранных для оценки показателей;

– сложность определения критерия обоснованности применяемых методик.

Следует отметить и нерегулярность проведения оценки. Таким образом, возникает необходимость дальнейших исследований и разработки системного подхода к оценке инвестиционной привлекательности регионов с позиций их отраслевой специализации.

Адекватная методика оценки ИПР должна обладать следующими свойствами:

1. Популярность среди потенциальных инвесторов.
2. Наличие публичного доступа к результатам оценки.
3. Гибкость.
4. Информативность – возможность оценить реальную дистанцию между регионами и выявить динамику их позиций
5. Комплексность (учет качественных и количественных показателей, исследования микро- и макроуровня).
6. Учет отраслевой специфики региона.
7. Учет инвестиционной и инновационной активности.
8. Обоснованность применяемых инструментов и результатов оценки.

Таким образом, инвестиционная привлекательность региона — это совокупность признаков (условий, ограничений), определяющих приток капитала в регион и оцениваемых *инвестиционной активностью.*

Существует широкий спектр факторов, оказывающих существенное влияние на инвестиционную привлекательность региона, которые классифицируются специалистами на две категории: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски.

В современных условиях нашли свое применение множество методик оценки инвестиционной привлекательности региона, которые закреплены большинством развитых стран на законодательном уровне, что является одним из приоритетных направлений развития в рамках повышения инвестиционной привлекательности региона для России.

Значение оценки инвестиционной привлекательности региона трудно переоценить в современных условиях. В первую очередь, это один из важнейших факторов социально-экономического развития региона, позволяющий создать благоприятные условия для повышения уровня жизни населения и благосостояния региона, строительства новых объектов производства, развития инфраструктурного комплекса.

Список литературы

1. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов //Вопросы статистики, 2013. №6. С. 48.
2. Аникеева А. Актуальные проблемы инвестиционных рейтингов регионов России // Инвестиции в России. - 2015. – №5.Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. СПб.: Ника-Центр, 2015. С. 265.
3. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики /В.С. Бард. -Экзамен, 2013.-245 с.
4. Бакитжанов А., Филин С. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка //Инвестиции в России, 2013. №5. С. 12
5. Богатин, Ю.В., Инвестиционный анализ /Ю.В. Богатин, В.А. Швандар -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.-286 с.
6. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. - 384 с.
7. Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. - 2014. - № 15 (153). - с. 57-62.
8. Валинурова Л.С. Организация инвестиционной деятельности в отраслях промышленности: монография. М.: Палеотип, 2012. С. 80.
9. Киселица, Е. П. Формирование бренда личности как средство продвижения бизнес проектов/Е. П. Киселица, Л. Е. Замураева, Е. П. Пинигина//Российское предпринимательство, 2013. -№ 2 (224). -С. 125-136.

10. Киселица Е.П., Косов М.А., Алиева Д.Р. Технология управления финансовыми рисками на малых предприятиях Тюменской области//Проблемы современной экономики. № 2 (42), 2012 г., с. 202-207 (авторских 0.33 п.л.)
11. Киселица Е.П., Стройкин А.С. Анализ методов управления нематериальными ресурсами промышленного предприятия//Основы экономики, управления и права. 2013. № 4(10).

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО ВЫДЕЛЕНИЯ КОГЕРЕНТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Шугаева О.В.

Юго-Западный государственный университет

Производственные системы (ПС) представляют собой системную совокупность элементов, связанных общим режимом непрерывного производства, управления, обеспечения и сбыта продукции и находящихся между собой в отношениях, складывающихся в процессе преобразования предмета труда. Процесс их развития связан с периодическими экономическими подъемами и спадами, вызванными как сезонными факторами, так и жизненными циклами производимых товаров, используемого оборудования, технологий, сырья, экологическими, социальными, политическими и пр. процессами.

Поскольку ПС является открытой системой, большое влияние на устойчивость ее развития оказывает внешняя среда, которая с позиций системного подхода может быть представлена другими экономическими, социальными, экологическими и др. системами. С одной стороны они выступают в качестве источников ресурсов (сырьевых, трудовых и пр.), с другой стороны – являются потребителями продукции (услуг), производимой ПС. Системы, образующие внешнюю среду, в свою очередь характеризуются собственной цикличностью развития, поэтому поддержание устойчивости развития ПС должно осуществляться с учетом модели когерентных связей, основанной на технологической связанности потребляемых, производимых и поставляемых групп продуктов в соответствии с фазами макропроизводства валового продукта.

В совокупности влияние перечисленных факторов определяют жизненный цикл ПС в целом, в котором в зависимости от темпов экономического роста выделяют пять характерных фаз: зарождение, рост, зрелость, спад и депрессия (Рисунок 1а).

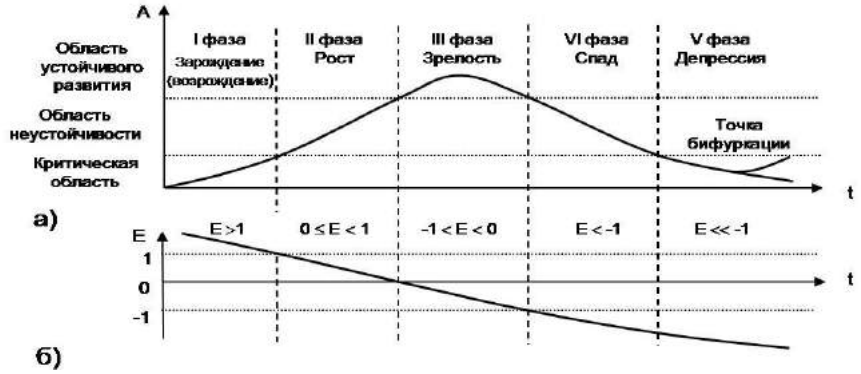

Рис.1. Соответствие фаз жизненного цикла ПС (а) фазам ее структурной динамики (б)

При этом обеспечение устойчивого развития предполагает поддержание такого состояния ПС и ее элементов, при котором никакие внешние и внутренние возмущающие факторы не могут вывести ее из динамического равновесия. Такое «приспособление» ПС к изменяющимся внешним и внутренним условиям функционирования происходит за счет самоорганизации или структурных изменений.

В условиях монетарной экономики показатель экономического роста ПС определяют индексом λ изменения фактического объема производства [1-2] или N - нормой экономического роста, рассчитываемым по выражению

$$\lambda = \frac{\grave{A}_{t}}{\grave{A}_{Á}} - \frac{\sum_{i=1}^{I} a_{ti} \cdot q_i}{\sum_{i=1}^{I} a_{Ái} \cdot q_i} \quad ; \; N = \lambda - 1 \qquad (1)$$

$\grave{A}_{Á}$, $\grave{A}_{t}$ - соответственно объемы валового продукта ПС, произведенного и реализованного в базовый и анализируемый периоды; $a_{Ái}$, a_{ti} - объемы продукции (услуги) вида i, произведенной и реализованной в базовый и анализируемый периоды; q_i - приведенная цена продукции (услуги) вида i (с учетом индекса роста цен относительно базового периода); *I* - количество видов выпускаемой продукции.

В соответствии с подходом, изложенным в ряде работ [1], норму *N* экономического роста ПС можно разложить на инерционную N_1 и реконструктивную N_2 составляющие

$$N = N_1 + N_2 \qquad (2)$$

В качестве обобщенного показателя, характеризующего как структурные сдвиги, так и экономический рост можно оценить с помощью значения коэффициента E структурной эластичности ПС (рис. 1б), рассчитываемого в соответствии с соотношением [1]

$$E = \frac{N_1}{N_2}. \qquad (3)$$

С учетом изложенного для повышения достоверности получаемых оценок устойчивости ПС предлагается подход, основанный на комплексном выделении когерентных производств и прогнозировании структурных изменений.

Суть предлагаемого подхода заключается в последовательной реализации следующих действий:

1. Выделение отраслей (производств), когерентных моделируемой ПС. Для этого в соответствии с выражениями (1) рассчитываются значения индексов изменения фактического объема производства λ или норм N экономического роста в моделируемом (ретроспективном) периоде. По полученным значениям данных показателей строятся диаграммы их изменения.

Далее на основе анализа динамики изменения показателей λ (N) развития ПС и смежных ей ПС выделяются когерентные производства (отрасли).

2. Формирование целевой функции ПС, в качестве которой предлагается использовать функцию производства валового продукта:

$$\grave{A} = \sum_{i=1}^{I} a_i \cdot q_i \; . \qquad (4)$$

3. Максимизация целевой функции (4) на прогнозируемый период.

Накладываемые при этом сырьевые и рыночные ограничения, характеризующие влияние внешней среды, определяются возможностями когерентных предприятий (производств, отраслей), а производственные ограничения – собственным потенциалом ПС. В качестве исходных данных при определении перечисленных ограничений могут выступать макро- микроэкономические планы, прогнозы, программы развития (переоснащения) и пр..

Максимизацию функции вида (4) предлагается осуществлять с использованием экономико-математических методов, например, линейного программирования [4].

При таком подходе сырьевые, производственные и рыночные ограничения можно представить в виде матричного уравнения

$$\hat{A}_{K \times I} \; \grave{A}_{I \times 1} = C_{K \times 1}, \qquad (5)$$

где $\hat{A}_{K \times I} = (b_{ki})$ - матрица сырьевых, производственных и рыночных ограничений (ограничений предложения, собственного потенциала и спроса) по i-тым видам выпускаемой продукции размером $K \times I$; $\grave{A}_{I \times 1}$ - матрица-столбец объемов выпуска всей номенклатуры выпускаемой продукции размером $I \times 1$; $\tilde{N}_{\hat{E} \times 1}$ - матрица-столбец интегральных сырьевых, производственных и рыночных ограничений размером $K \times 1$; *K* – число ограничений (сырьевых, производственных и рыночных).

Если накладываемые на ПС ограничения противоречивы между собой, то уравнение (5) можно привести к стандартной форме с использованием известных способов [4].

Решение матричного уравнения (5) относительно $\grave{A}_{I\times1}$ дает оптимальные с точки зрения максимизации целевой функции $\grave{A}_{\text{t}}$ значения объемов $\grave{a}_1,\grave{a}_2...\grave{a}_I$ каждого вида выпускаемой ПС продукции с учетом собственного производственного потенциала и когерентности с другими ПС.

4. На основе полученных значений $\grave{a}_1,\grave{a}_2...\grave{a}_I$ объемов выпуска рассчитываются прогнозные значения коэффициентов структурного сдвига N_1, N_2 и структурной эластичности E на заданный период.

Анализ динамики изменения коэффициентов E, N и составляющих N_1 и N_2 позволяет оценить фазу развития ПС в прогнозируемый период при планируемых к производству объемах заданной номенклатуры товаров (услуг). При этом рассчитанное множество $\grave{A}_{I\times1}$ может рассматриваться как аттрактор ПС на прогнозируемый период.

Экспериментальная проверка предложенного подхода проводилась способами имитационного моделирования по ретроспективным данным на примере производства строительных материалов предприятиями Курской области. Исходные данные были сформированы по материалам ежегодных сборников Росстата за 2000 - 2011гг., данным Минэкономразвития, а также усредненным данным по нормам расхода материалов (СП, ГОСТы, и пр. нормативные документы). В качестве прогнозируемого был выбран 2010 г.

В ходе расчетов с использованием указанных исходных данных были выявлены когерентные производства по выпуску цемента предприятиями отдельных субъектов Центрального административного округа и промышленного и гражданского (включая индивидуальное) строительства в Курской области. Далее на основе прогнозных оценок их развития были рассчитаны значения оптимальных объемов и основных показателей экономического роста производства строительных материалов, которые приведены в Табл.1.

Таблица1

Расчетные значения оптимальных объемов и основных показателей экономического роста производства строительных материалов предприятиями Курской области в 2010 г.

Характеристика (показатель)	Расчетные данные	Статистические данные	Отклонение расчетных и статистических данных, %
Объемы производства сборных железобетонных конструкций и изделий, тыс. куб. м	240,55	237,00	1,49
Объемы производства строительного кирпича, млн. шт. усл. кирпичей	82,15	75,71	8,5
λ	1,3265	1,3053	1,62
N1	0,1474	0,1311	12,3
N2	0,1791	0,1741	2,84
E	0,8229	0,7531	9,26

Полученное прогнозное значение индекса изменения фактического объема производства в 2010 г. (табл. 1) соответствует экономическому росту моделируемой ПС, а коэффициента структурной эластичности Е - фазе «2» структурного динамики ПС, что не противоречит данным по экономическому развитию Курской области в моделируемом периоде [3].

Анализ полученных результатов показывает, что отклонения расчетных и статистических данных составили: не более 10% - при расчете значений оптимальных объемов производства и не более 15% - при расчете значений показателей экономического роста.

Таким образом, разработанный подход, в отличие от известных, учитывает динамику развития смежных ПС (отраслей) и структурных изменений собственного производства и может быть использован в качестве инструментария при оценке устойчивости развития экономических субъектов.

Список литературы

1. Дедов, Л.А., Совершенствование отраслевой структуры регионального развития промышленного комплекса [Текст] / Л.А. Дедов, А.К. Осипов, Е.Ф. Плеханова. - Глазов: Глазовский гос. пед. ин-т, 2009. – 124 с.

2. Кузьбожев Э.Н., Структурная трансформация и устойчивость производственных систем [Текст]: монография / Э.Н. Кузьбожев, О.В. Шугаева,. – М.:ИНФРА-М, 2012. – 95 с.
3. Сводный статежегодник Курской области [Текст]: статистический сборник / Курск.: 2011 – 399 с.
4. Федоренко, Н.П. Математика и кибернетика в экономике [Текст]: Словарь – справочник / М.: Экономика, 1975. - 700 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРМАНЕНТНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ

[1]Разумовский Д.Ю., [2]Вахрушев А.К., [2]Ходенева Е.А.

[1]АНОО ВО Уральский финансово-юридический институт
[2]НОУ ВПО Гуманитарный университет, г.Екатеринбург

В статье предпринята попытка раскрыть то влияние, которое оказывает изменение мировой геополитической ситуации на циклические колебания российской экономики. Авторами приведены также аргументы, позволяющие оценить реальное положение дел в экономике страны. Показана позиция ряда российских и западных аналитиков по вопросам необходимости проведения фундаментальных реформ.

Ключевые слова: российская экономика, финансовая политика, циклические колебания экономики, экономический спад.

Непрерывно происходящие структурные изменения глобальной экономики неизбежно отражаются на состоянии российской экономики. Под влиянием снижения цен на углеводороды произошло существенное снижение стоимости национальной валюты, приведшее к значительным финансовым потерям ряда отраслей и населения. В очередной раз возникла ощутимая потребность в проведении экономических реформ по диверсификации экономик и снижения зависимости от внешнеконъюнктурных колебаний. Начальная фаза очередного кризиса актуализировала необходимость выработки новой платформы для нивелирования кризисных проявлений во всей отечественной экономике. Ожидаемо, проявились панические настроения в потребительском секторе, приведшие к шокам спроса на все блага, от продуктов питания – круп, макаронных изделий – до товаров длительного пользования – бытовой техники и электроники.

По вопросам перспектив мировой и отечественной экономики, остающихся в центре внимания аналитиков и обозревателей, не единого мнения. Ключевыми темами средств массовой информации (СМИ) в течение последних месяцев остаются мировые цены на углеводороды, военные конфликты на Ближнем Востоке, стремительная девальвация рубля и выборные компании в США и других странах [2].

Сохраняют остроту дискуссии о сценариях развития ситуации внутри страны, которые проходят на площадках разного уровня и привлекают все больший интерес. Действительно, перспективы развития российской экономики, вопросы эффективности социально-экономической, бюджетно-налоговой и финансовой политики властей бурно обсуждаются ведущими специалистами и политическими деятелями как внутри страны, так и иностранными. Столь пристальное внимание к данному вопросу обусловлено безусловно высокой геополитической значимостью России и ее растущим влиянием на общемировые процессы не только в области экономики, но и международной безопасности, обеспечения энергией и углеводородами, влиянии на цены на продовольствие и рядом других [4, с. 90 – 93].

Заметное стремление некоторых стран к международной изоляции России порождает проблемы в Европейских странах, усугубляя негативные последствия для всех участников процесса давления на РФ. Эскалация геополитического конфликта усиливает стремление нашей страны к поиску новых и расширению существующих связей с партнерами в азиатском регионе и странами дружественных интеграционных групп – BRICS и Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС). В сложившихся непростых условиях крайне важно понимание того, насколько излишне тесная интеграция чревата высокой степенью зависимости положения дел во внутренней экономике от экономического состояния других государств.

Некоторые аспекты прогнозов по динамике сохранения кризисных симптомов в российской экономике озвучил известный экономист, профессор Гарвардского университета, аналитик по проблемам суверенных долгов К. Рогофф. Он, в частности, полагает, что российская экономика не отличается гибкостью, а проблемы, возникающие во внешней среде, накладываются на внутренние, что делает ситуацию крайне сложной [6].

Действительно, спады активности на мировых рынках (в частности, существенное снижение цен на нефть, начавшееся осенью 2014 года) осложняют положение российской экономики по ряду направлений. Одной из

главных задач, стоящей перед российскими властями, является состояние государственного бюджета в условиях необходимости выполнения принятых социальных обязательств. Другой важной проблемой является сокращение потребительской активности населения ввиду инфляционного роста цен при сокращении реальных доходов россиян.

Главным же фактором, который, по глубокому убеждению авторов, оказывает перманентное негативное влияние на сложившуюся ситуацию – это положение корпоративного сектора – бизнеса, в аспекте дефицита ликвидности и недоступности средств для развития. В это связи, мнение профессора К. Рогоффа относительно необходимости реформ в России представляется недостаточно аргументированным: какие реформы нужны? Отечественная экономика страдает от дуализма – да; частный сектор недостаточно крепкий и диверсифицированный – тоже верно; однако, финансовая политика, включая бюджетную, денежно-кредитную и контроль за движением капитала в России является ориентированным на решение текущих и достаточно неотложных задач. В пользу этого свидетельствует достижение некоторой социальной стабильности, поддержание приемлемого для условий экономического спада уровня доходов. По сути, это беспрецедентное достижение для стран с реформируемой экономикой, но главное – это величина динамика государственного долга России, позволяющая не впадать в крайности при принятии решений по выходу из кризиса.

Современный кризис в России заметно отличается как от предыдущих, так и от общемирового. Однако, исторические уроки усвоены: сегодня Центральным Банком проводится достаточно внятная и обоснованная финансовая политика, действуют и приносят ощутимые результаты меры поддержки отдельных секторов экономики – в частности, наиболее чувствительного к кризисным проявлениям – строительного, и не посредством «инъекций» ликвидности, а через ипотечные программы и реструктуризацию кредиторской задолженности застройщиков перед банковскими учреждениями. Важное значение имеет и «зачистка» Центральным Банком финансового рынка от недобросовестных финансовых посредников, что позитивно сказывается на оздоровлении этого сегмента [5, с. 1092 – 1096].

При некоторых достижениях, нерешенных задач остается немало, и среди них – необходимость диверсификации экономики и снижение доли государственного сектора в экономике. Эта задача значительно шире и сложнее, чем может показаться западным аналитикам. Дело в том, что имеющийся у населения и компаний экономический и финансовый опыт укрепляет общество в мысли, что самое надежное звено (производительное, финансовое) – это государственный сектор. Попасть в него – означает защиту от потрясений рынка, а значит необходимо предпринимать все мыслимые усилия для работы в рамках государственных заказов, программ развития, кредитования, инвестирования и прочих. Именно сверхпривлекательность государства как экономического субъекта ведет к его доминированию, чрезмерной доле государства на рынках труда и капитала [1, с. 112 – 118].

Очевидно, что сложности формирования иной модели адаптации к рынку лежат сразу в нескольких плоскостях, в том числе – устойчивое ментальное представление молодого поколения, представители которого предпочитают не рисковать, реализуя start-up на рынке, а строить карьеру в государственных структурах и корпорациях с государственным участием – Роснефть, Газпром и финансовых структурах с поддержкой государства. Оценки «плохо»/«хорошо» для анализа подобных тенденций неприменимы и даже бесполезны, ведь важно понимать причины происходящего – люди, пережившие перестройку и последующие реформы обладают кредитом недоверия к рыночным структурам как в финансовой, так и во всех других сферах. Поэтому современным частным компаниям придется либо бороться за своих сотрудников и стимулировать человеческий капитал, либо остаться ни с чем – эффективная аудитория перетечет в государственный сектор.

Возвращаясь к роли государства, которое сегодня выступает щитом для общества от внешне-конъюнктурных потрясений, не следует переоценивать масштаб и бесконечную пролонгацию действия этого щита. Совершенно необходимо идти по пути преодоления структурных недостатков, повышать эффективность частного сектора, руководствуясь законом, а не попирая его.

Совершенно очевидно, что крайне сложно проводить реформирование экономики в условиях демократии и гласности, когда не всем членам общества очевидны его цели и задачи. Часть общественности воспринимает текущую ситуацию не критично, поскольку экономический спад происходит не первые и он не самый тяжелый с точки зрения оценки последствий, а потому продвижение реформ тормозится не столько властью, сколько населением. Тем самым населением, которое при упоминании о необходимости реформ не загорается энтузиазмом, а напротив, предпочитает переждать сложные времена.

И, тем не менее, меры, реализованные Центральным Банком РФ в конце 2014 года, и воспринятые не совсем позитивно в обществе, были совершенно необходимы, сегодня это очевидно и заемщику, и вкладчику. Кроме того, девальвация рубля принесла не только рост цен на ряд товаров и услуг, но в долгосрочной перспективе вполне способна помочь тому самому корпоративному сектору, который нужно диверсифицировать,

и финансы которого призваны стать действительной альтернативой государственным средствам, выполняющим роль инвестиционного двигателя страны [3, с. 55 – 58].

Отказ от фиксации рублевых котировок и сохранение колоссальных средств при отказе от массированных валютных интервенций наряду с таргетированием инфляции – все эти достижения позволили защитить страну в период обострения геополитической напряженности и международной эскалации в условиях обмена санкциями с западными странами. Сейчас очевидно, что введение гибкого обменного валютного курса – это правильное решение, однако недостаточное для создания условий роста производства. Безусловно, что нужны устойчивые и определенные условия, которые позволили бы привлекать частные средства в развитие внутреннего производства, ориентированного в большей степени на внутренний рынок. Такие меры позволят снизить зависимость производителей от волатильности валютного курса и смогут обеспечить приток капитала в страну.

В подобных условиях, по мнению авторов, перспективы России выглядят весьма оптимистично: в стране есть природные ресурсы, достаточно низка зависимость от финансовых институтов Европы и других стран мира по вопросу государственных заимствований и, напротив, высокий геополитический имидж. Однако, совершенно необходимо повышать доверие к национальным финансовым институтам, укреплять производительный сектор, основывая его на частном капитале – вот спектр тех задач, которые существенно снизят зависимость отечественной экономики от циклических колебаний в мире.

Список литературы

1. Вахрушев А.К., Пронин В.А., Разумовский Д.Ю. Исследование экономических циклов в целях прогнозирования благоприятных инвестиционных периодов // Путь науки. – М.: Научное обозрение, 2014, № 8. – С. 112 – 118.
2. Газета Ведомости // [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/10 (дата обращения 10.03.2016).
3. Разумовская Е.А., Разумовский Д.Ю., Богачева Н.С. Перспективы развития российской финансовой системы в условиях международных санкций // Путь науки. – М.: Научное обозрение, 2015, № 9. – С. 55 – 58.
4. Разумовская Е.А., Богачева Н.С. Причины неэффективности использования финансовых ресурсов России в условиях экономической и геополитической нестабильности // Paradidmata poznani, Praha: Academia Rerum Civilium, 2015, № 4. – С. 90 – 93.
5. Разумовская Е.А., Вахрушев А.К., Разумовский Д.Ю. Состояние корпоративного сектора России в условиях циклических колебаний мировой экономики // Сборник докладов X международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». – Екатеринбург: УрФУ, 2016. – С. 1092 – 1096.
6. Рогофф К. Падение вашей экономики может ускориться / [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://top.rbc.ru/finances/01/07/2015/5593bdc09a79477259de96a7 (дата обращения: 19.08.2015).

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Пшмахова М.И., Налбандян С.Н.

Армавирский государственный педагогический университет, г.Армавир

Одним из мероприятий, позволяющим не только обеспечить устойчивость развития производства на сельскохозяйственном предприятии, но и дальнейшее ее укрепление и повышение является диверсификация производства. Слово «диверсификация» происходит от латинского diversus (разный) + facere (делать), что в конечном счете представляет разнообразие, разностороннее развитие. Применительно к сельскохозяйственному производству это означает, с одной стороны, - одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производства, с другой, - расширение ассортимента производимых товаров.

Диверсификация производства на сельскохозяйственном предприятии может быть обеспечена как оптимальным сочетанием отраслей, что было рассмотрено выше, так и производством новых видов продукции путем организации на предприятии цехов по переработке части или всей товарной продукции. Организация промышленной переработки является наиболее эффективным путем преодоления товарного дефицита, укрепления финансовой устойчивости хозяйств, поскольку это позволяет использовать материальные, финансовые и трудовые ресурсы не для производства дополнительного объема продукции в такой капитало- и

ресурсоемкой отрасли, какой является сельское хозяйство, а направить их на сохранение уже произведенной продукции, реализовывать ее уже в готовом для употребления виде без всяких посредников и, в первую очередь, перерабатывающих предприятий, которые, пользуясь своим монопольным преимуществом, приобретают сырье у сельскохозяйственных товаропроизводителей по низким ценам, и тем самым увеличивают свою прибыль. По этой причине сельскохозяйственные товаропроизводители, имеющие возможность за счет собственных и заемных средств приобрести необходимое оборудование и обладающие обширным рынком сбыта продукции, должны стремиться к тому, чтобы самим перерабатывать производимую ими продукцию.

Один из вариантов организации диверсификации производства на основе переработки молочной продукции рассмотрим на примере ТОО «Восток».

До 2011 г. хозяйство являлось убыточным. Уровень убыточности составил в 2009 г. - 16,3%, в 2010 г. - 2,5%. Начиная с 2011 г. экономические показатели работы предприятия несколько улучшились. Уровень рентабельности в 2011 г. был равен 5,5%, в 2012 г. 60,8%, а в 2013 г. 15,5%. При этом рентабельными стали как отрасль растениеводства, так и животноводства.

ТОО «Восток» специализируется на производстве молока. Удельный вес денежной выручки от ее реализации в среднем за 5 лет (2009-2013 гг.) составляет 80,1%.

Хозяйство имеет высокую продуктивность коров, что позволяет сокращать затраты труда на 1 ц молока. Если до 2011 года отрасль молочного скотоводства для хозяйства была убыточной, то, начиная с 2011 года, оно стало прибыльным в основном за счет реализации молока по более высоким ценам. При росте общего объема реализации молока в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 9,7% и увеличении цены реализации 1 ц на 4,1% за счет повышения себестоимости 1 ц молока на 44,8%, размер прибыли снизился на 35,2%.

Анализ показал, что материально-денежные затраты на 1 корову в год в 2013 г. по сравнению с 2009 годом увеличились с 5,6 тыс. руб. до 19,9 тыс. руб, в том числе на корма соответственно с 2,2 тыс. руб. до 7 тыс. руб. Несомненно, что резервы их снижения, особенно по кормам, в хозяйстве есть и их надо использовать в направлении лучшей организации производства кормов в соответствии с высказанными нами ранее предложениями, но они могут обеспечить снижение материально-денежных затрат лишь незначительно. Повысить же цену реализации молока хозяйство не может, учитывая спрос населения. Выход может быть найден за счет переработки молока и реализации разных видов переработанной продукции.

С учетом вышеизложенного, предприятию предлагается закупить оборудование для пастеризации и расфасовки молока в пакеты, производства йогурта и кефира.

Комплект оборудования предназначен для выработки пастеризованного молока, кисломолочных продуктов: кефира, йогурта, а также для их пастеризации и упаковки. Технические характеристики комплекта: производительность - 7000 кг в смену. Обслуживающий персонал - 3 человека.

Расчет затраты средств на приобретение оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы представлен в Табл.1.

Таблица 1

Затраты средств на приобретение оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы

	Длительность, дней.	Стоимость работ, руб.
Приобретение производственного оборудования	7	2030000
Монтаж и пусконаладочные работы	20	188500
Автомобильный транспорт	25	113941
Итого		2332441

Согласно расчетам затраты средств на приобретение оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы составят 2332441 руб. Затраты на реконструкцию и подготовку помещения составят 38831 руб, а на разработку техпроекта - 1566 руб. Всего потребуется 2372838 руб.

В соответствии с выполненными расчетами объем продажи молочной продукции, переработанной в данном цехе, на предстоящий период (до 2017 г.) составит 8293 т пастеризованного молока, 1036,6 т йогурта и 4146,6 кефира (Табл.2).

Таблица 2

Прогноз объема продаж молочной продукции на период 2014-2017 гг., т.

Наименование продукции	2014	2015	2016	2017	Абс. отклонение (+/-) 2017 г. от			Темп роста (в %) 2017 г к		
					2014	2015	2016	2014	2015	2016
Пастеризованное молоко	2317,7	2235,9	2275,0	2800,0	482,3	564,1	525,0	120,81	125,23	123,08
Оптовая торговля	1655,3	1596,8	1600,0	2000,0	344,7	403,2	400,0	120,82	125,25	125,00
Розничная	662,4	639,1	675,0	800,0	137,6	160,9	125,0	120,77	125,18	118,52
Йогурт	175,0	227,5	284,5	350,0	175	122,5	65,5	200,00	153,85	123,02
Оптовая торговля	120,0	155,0	200,0	250,0	130,0	95,0	50,0	208,33	161,29	125,00
Розничная	55,0	72,5	81,7	100,0	45,0	27,5	18,3	181,82	137,93	122,40
Кефир	700,0	910,0	1137,5	1400,0	700,0	490,0	262,5	200,00	153,85	123,08
Розничная торговля	200,0	200,0	287,5	400,0	200,0	200,0	112,5	200,00	200,00	139,13

Мы исходим из того, что цены на продукцию будут изменяться, что обусловлено повышением цен не только на электроэнергию, но и на бензин. Прогноз изменения цен на период 2014-2017 гг. представлен в Табл.3.

Таблица 3

Прогноз изменения цен на период 2014-2017 гг., тыс. руб. за т

Наименование продукта	2014	2015	2016	2017	Абс. отклонение (+/-) 2017 г. от			Темп роста (в %) 2017 г к		
					2014	2015	2016	2014	2015	2016
Пастеризованное молоко										
Оптовая торговля	7,0	10,6	12,5	14,8	7,8	4,2	2,3	211,43	139,62	118,40
Йогурт										
Оптовая торговля	14,0	16,5	19,5	23,0	9,0	6,5	3,5	164,29	139,40	117,95
Розничная торговля	16,0	18,9	22,3	26,3	10,3	7,4	4,0	164,38	139,15	117,94
Кефир										
Оптовая торговля	9,0	11,0	12,5	14,5	5,5	3,5	2,0	161,11	131,82	116,00
Розничная торговля	11,0	13,0	15,4	18,0	7,0	5,0	2,6	163,64	138,46	116,88

С учетом этого нами определена стоимость товарной продукции на 2014- 2017 гг.

Поскольку процесс переработки молока осуществляется в одну смену одними и теми же работниками, то постоянные затраты целесообразно подсчитать отдельно в Табл.4.

Таблица 4

Расчет постоянных материально-денежных затрат на переработку молока, тыс. руб.

Наименование затрат	2014	2015	2016	2017	Абс. отклонение (+/-) 2017 г. от			Темп роста (в %) 2017 г к		
					2014	2015	2016	2014	2015	2016
Зарплата управленческого персонала	30,0	35,4	41,8	49,3	19,3	13,9	7,5	164,33	139,27	117,94
Зарплата рабочих	126,0	148,7	175,4	207,0	81,0	58,3	31,6	164,29	139,21	118,02
Топливо	108,0	127,4	150,4	177,5	69,5	50,1	27,1	164,35	139,33	118,02
Транспортные расходы	23,2	27,4	32,3	38,1	14,9	10,7	5,8	164,22	139,05	117,96
Амортизация и текущий ремонт оборудования	602,5	602,5	602,5	602,5	0,0	0,0	0,0	100,00	100,00	100,00
Связь	1,0	1,2	1,4	1,6	0,6	0,4	0,2	160,00	133,30	114,29
Услуги сторонних организаций	4,2	4,9	5,9	6,9	2,7	2,0	1,0	164,29	140,82	116,95
Юридические услуги	2,3	2,7	3,2	3,8	1,5	1,1	0,6	165,22	140,74	118,75
Страхование	2,7	3,2	3,8	4,4	1,7	1,2	0,6	162,96	137,50	115,79
Итого	899,9	953,4	1016,7	1091,1	191,2	137,7	74,4	121,25	114,44	107,32

Согласно расчетам уровень заработной платы за 2014-2017 гг. должен повыситься на 164,33% для управленческого персонала и на 164,29 для рабочих. Затраты на топливо и транспортные расходы также увеличатся (на 164,35% и 164,22% соответственно).

Итого постоянные материально-денежные затраты на переработку молока в 2014 году составят 899,9 тыс. руб. К 2017 г. этот показатель увеличится до 1091,1 тыс. руб. или на 121,25 %.

При переработке молока в кефир и йогурт используется разная рецептура, поэтому и затраты на добавки и измененную технологию будут несколько отличаться.

В условиях рыночных отношений прежде чем организовать производство того или иного вида продукции или диверсификацию производства, целесообразно осуществлять расчеты по определению объема производства для достижения точки безубыточности. Такие расчеты по пастеризованному молоку, йогурту и кефиру представлены в Табл.5.

Таблица 5

Определение объема производства для достижения точки безубыточности, 2016 г.

Показатели	Пастеризованное молоко	Йогурт	Кефир
Переменные материально-денежные затраты на единицу продукции, тыс. руб./т	4,68	5,31	5,01
Цена реализации единицы продукции, тыс.руб./ц	7,57	14,62	9,57
Количество продукции, т	2317,70	175,00	700,00
Постоянные материально-денежные затраты, тыс. руб.	899,90	899,90	899,90
Точка безубыточности производства продукции, т	250,00	95,00	200,00

Из общей суммы необходимых средств для закупки оборудования и транспорта, разработки проекта и подготовки помещения -2372838 руб., предусмотрено использовать собственных средств на сумму 342838 руб. или 14,5% и 2030000 руб. — привлеченных средств (85,5%). Погашение привлеченных средств должно

осуществляться в соответствии с заключаемым договором. В Табл.6 представлен план погашения кредита и выплат процентов за кредит.

Таблица 6

План погашения кредита и выплаты процентов за кредит, тыс. руб.

	2014	2015	2016	2017	Всего
Привлеченные средства	2030,0	-	-	-	2030,0
Погашение кредита	-	677,0	677,0	676,0	2030,0
Остаток кредита	-	1353,0	676,0	-	-
Проценты за кредит (30%)	-	609,0	405,9	202,8	1217,7
Всего выплат за кредит	-	1286,0	1082,9	878,8	3247,7

Рассчитаем теперь эффективность производства и реализации переработанного молока

Выполненные расчеты свидетельствуют о том, что хозяйство от реализации пастеризованного молока, йогурта и кефира из года в год будет получать все больше прибыли, а уровень их рентабельности существенно повысится. Так, согласно проведенным расчетам, полная себестоимость возрастет на 9379,0 тыс. руб., валовой доход на 28732 тыс. руб., а уровень рентабельности за рассматриваемый период повысится с 50,5% до 135,5%.

Для сравнения приведем данные по расчету эффективности реализации молока в не переработанном виде.

При этом учитывался как рост поголовья коров, так и незначительное увеличение их продуктивности. Товарность молока взята на уровне, сложившемся за последние 3 года - 92,7%. Цена реализации молока не в переработанном виде повышается из года в год, в среднем на 1%, что практически сложилось в 2013 г. по сравнению с 2012 годом.

Себестоимость производства 1 ц молока принята на уровне 312 руб., т.е. на уровне 2013 г. Мы полагаем, что за счет дальнейшего роста продуктивности животных и рациональной организации кормовой базы, этот уровень может сохраниться и на ближайшие 5 лет. Затраты на реализацию молока по отношения к ее производственной себестоимости приняты в размере 105%.

Из выполненных расчетов следует, что если бы ТОО «Восток» и в дальнейшем стало бы реализовывать молоко в не переработанном виде, то оно недополучило бы прибыли за 2014-2017 гг. в размере 64160,7 тыс. руб. (81979,8 тыс. руб. - 17819,1 тыс. руб.).

Если даже предположить, что цены реализации на не переработанное молоко будут в 2014-2017 гг. меняться также, как их рост прогнозируется на пастеризованное, т.е. в среднем на 18,6%), то в этом случае хозяйство за 2014-2017 гг. от реализации не переработанного молока может получить прибыли только в размере 30363,8 тыс. руб.

Список литературы

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, 2010. – 496 с.
2. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.
3. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т.У. Турманидзе. – Москва: Экономика, 2011. – 478 с.
4. Прудников А.Г., Поляков В.Е., Новожилов И.М., Пшмахова М.И. Проблемы рейтинговой оценки финансовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – №115.– С. 908-920.
5. Прудников А.Г., Уракова М.И., Гумжачева Л.А. Методические аспекты анализа и оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 30. – С. 11-16.
6. Пшмахова М.И., Мкартычан З.В. Концепция устойчивого развития сельского хозяйства // Социально-экономические аспекты развития общества в условиях неустойчивой экономики: сборник научных трудов участников III международной заочной научно-практической конференции (5-6 апреля 2012 г., г. Армавир) / науч. ред. И.А. Бондаренко; отв. ред. О.Г. Вандина, М.И. Пшмахова. – РИО АГПА, 2011. - 132 с.
7. Пшмахова М.И. Достижение устойчивого развития сельскохозяйственного производства// Социально-экономические аспекты развития общества в условиях неустойчивой экономики: сборник научных трудов участников III международной заочной научно-практической конференции (5-6 апреля 2012 г., г. Армавир) / науч. ред. И.А. Бондаренко; отв. ред. О.Г. Вандина, М.И. Пшмахова. – РИО АГПА, 2011. - 132 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Петров С.Ю.

Великолукская Государственная Академия Физической культуры и спорта

Государственная поддержка физкультурного-спортивного движения в стране, функционирования и развития системы физической культуры и спорта осуществляется в соответствии с государственными программами на всех уровнях управления.

Использование государственных программ комплексного развития физической культуры обуславливается тем, что на современном этапе недостаточно фрагментарного улучшения отдельных составляющих, как сферы ФКС, так и управленческого процесса. Современные условия и поставленные целевые ориентиры требуют отлаженной системы взаимосвязанных мероприятий, которые разработаны с помощью научно-методического инструментария, количественного и качественного анализа [1].

Имеет место стремление к переходу от концепции «управления затратами» к концепции «управления результатами», в рамках которой процесс формирования и реализации бюджетной политики осуществляется в соответствии с поставленными целями и ожидаемыми результатами. Цели и задачи программы должны быть четко сформулированы, определены ожидаемые, поддающиеся оценке результаты (целевые показатели), которые можно измерить или рассчитать по утвержденным методикам, социальные и экономические эффекты, необходимые для оценки программы [7]. Критерии оценки и целевые индикаторы играют важную роль как для оценки эффективности исполнения программы, так и для анализа тенденций, которые происходят в сфере ФКС.

На территории Псковской области было утверждено три [3, 4, 5] региональных программы развития физической культуры и спорта:

1) Администрация Псковской области Постановление от 8 апреля 2009 года N 101 «Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Псковской области на 2009-2011 годы».

2) Администрация Псковской области Постановление от 14 февраля 2012 года N 69 «Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Псковской области на 2012-2015 годы».

3) Администрация Псковской области Постановление от 28 октября 2013 года N 502 «Об утверждении Государственной программы Псковской области «Развитие физической культуры и спорта на 2014-2020 годы.

Выделенные программы содержат собственный набор целей, задач, приоритетов, а также оценочных показателей и целевых индикаторов. Кроме того, Постановлением от 3 ноября 2012 г. № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» были утверждены показатели для оценки эффективности деятельности органов управления в ключевых сферах развития общества. Для сферы ФКС используется четыре относительных и два абсолютных показателя [6]. Данный перечень представлен в Табл.1.

Как видно из таблицы, опыт применения государственных программ, современные требования к их разработке, реализации и оценке увеличивают количество оценочных данных. Результаты государственных программ и политики в сфере ФКС характеризуют непосредственно саму сферу, при этом положительные социальные и экономические эффекты лишь декларируются, на практике их трудно измерить и прогнозировать.

Среди положительных эффектов, влияния физической культуры и спорта на общество и людей можно выделить следующие:

- Экономический (доход от коммерческих спортивных мероприятий, удлинение периода и эффективности практической трудовой деятельности и др.);
- Оздоровительный эффект (профилактика снижения заболевания, повышение качественных и количественных показателей уровня жизни и др.);
- Образовательный и воспитательный эффект (формирование всесторонне развитой личности);
- Социальный эффект (социальное становление личности) [2].

Кроме того, отечественные и зарубежные ученые также отмечают слабую изученность связи между развитием физической культуры и массового спорта и устойчивостью развития региона [8].

Таблица 1

Показатели оценки государственных программ Псковской области

Сравнительный критерий	Гос. Программа			Постановление № 1142 (МинСпорта)
	2009-2011 годы	2012-2015 годы	2014-2020 годы	
Доля населения систематически занимающегося физической культурой и спортом (%)	+	+	+	+
Доля лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов области занимающихся ФКС (%)	-	-	+	+
Доля учащихся и студентов, занимающихся ФКС в общей численности учащихся и студентов области (%)	-	-	+	+
Доля учащихся общеобразовательных школ, занимающихся в учреждениях дополнительного образования спортивной направленности (%)	-	-	+	-
Доля граждан области, занимающихся ФКС по месту трудовой деятельности, от числа занятого в экономике (%)	-	-	+	-
Доля населения, активно занимающегося футболом (%)	+	-	-	-
Количество введенных в эксплуатацию сооружений (ед.)	+	+	-	-
Обеспеченность спортивными сооружениями (ЕПС, %)	-	+	+	+
Количество медалей, завоеванных спортсменами области по базовым видам спорта на Всероссийских и международных соревнованиях (ед.)	-	+	+	-
Количество человек входящих в состав спортивных команд РФ (чел.)	-	+	+	+
Достижение целей и задач Государственной программу, в целом и по подпрограммам	-	-	+	-
Количество спортивных сооружений на 100 тыс. человек населения (ед.)	-	-	-	+

Сопоставление целевых показателей с фактическими, анализ их динамики характеризует результаты исполнения программы, тенденции развития сферы и, следовательно, эффективность принимаемых управленческих мер, некоторые из которых представлены в Табл.2.

Таблица 2

Прогнозы и результаты показателей развития физической культуры и спорта в Псковской области

	1 программа			2 программа		3 программа	
Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2020
Доля населения, активно занимающегося спортом, %							
По программе	12,8	13,5	14,5	17,0	21,7	22,9	36,9
Фактическое	11,8	13,9	15,4	17,4	20	19,9	-
Спортивные сооружения, % ЕПС							
По программе	- (+3)	- (+7)	- (+1)	41	41,1	42,6	61
Фактическое	38,2	40,6	38,1	38,9	48,1	45,4	-
Количество спортсооружений	1129	1162	1142	1212	1185	1218	
Количество человек, входящих в состав спортивных команд РФ (чел.)							
По программе	-	-	23	25	34	-	≈108

Фактическое	-	-	57	68	44	38	-

Таким образом, наблюдается положительная динамика по количеству занимающихся и обеспеченности населения спортивными сооружениями в Псковской области. Однако данные показатели остаются ниже среднестатистических по СЗФО и РФ. Рост конкуренции в спорте высших достижений вызвал уменьшение количества Псковских спортсменов, входящих в состав сборных команд РФ.

Таким образом, важнейшим условием успешной реализации программ развития физической культуры и спорта Псковской области является корректность постановки целей и задач, расстановки приоритетов, а также проведение постоянного контроля за достижением запланированных целевых ориентиров (предложенной системы показателей), и, при необходимости, корректировки управляющих воздействий, в связи с изменениями во внутренней и внешней среде.

Список литературы

1. Близневский А.Ю., Филиппов С.С. Применение программно-целевого метода в управлении развитием физической культуры и спорта в Красноярском крае // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2015. № 2 (120). С. 15-19
2. Новокрещенов В.В. Оценка эффективности управления сферой физической культуры и спорта: критерии и показатели // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. 2005. № 4. С. 206-209.
3. Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Псковской области на 2009-2011 годы: постановление Администрация Псковской области от 8 апреля 2009 года N 101 [Электронный ресурс] // URL: http://docs.cntd.ru/document/924019190 - Дата обращения 01.02.2016.
4. Об утверждении областной долгосрочной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Псковской области на 2012-2015 годы: постановление Администрация Псковской области от 14 февраля 2012 года N 69 [Электронный ресурс] // URL: http://docs.cntd.ru/document/924025366 - Дата обращения 01.02.2016.
5. Об утверждении Государственной программы Псковской области «Развитие физической культуры и спорта на 2014-2020 годы: постановление Администрация Псковской области от 28 октября 2013 года N 502 [Электронный ресурс] // URL: http://docs.cntd.ru/document/462704070 - Дата обращения 01.02.2016.
6. О мерах по реализации указа президента российской федерации от 21 августа 2012 г. n 1199 «об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов российской федерации»: Постановление Правительства Российской Федерации от 3 ноября 2012 г. n 1142 [Электронный ресурс] // URL: http://docs.cntd.ru/document/902378408 - Дата обращения 01.02.2016
7. Шарин В.И. Программно-целевой метод: реалии и проблемы реализации //вестник АКСОР. 2011. № 4. с. 75-79.
8. Шедько Ю.Н. Устойчивое развитие социо-эколого-экономической системы «регион» (подсистема: физическая культура и массовый спорт) // ВУЗ. XXI век. 2015. № 1 (47). С. 188-201.

ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СУБЪЕКТОВ РФ

Алиуллов И.Ф.

Ульяновский государственный университет, г.Ульяновск

Государственно-частное партнёрство базируется на реализации совместных взаимовыгодных проектов при чётком разделении обязательств – государство получает возможность увеличить эффективность государственных инвестиций за счёт привлечения частных инвестиций и управленческого опыта частного сектора, а бизнес – государственную поддержку (финансовую или административную) в реализации собственных бизнес-идей.

В то же время инвесторам необходимы не временные льготы, а долгосрочные гарантии возврата вложенного капитала. Если этого нет, то рост предпринимательского риска ведет к сокращению инвестиционного предложения, ослаблению интереса к партнёрству с органами власти. В свою очередь, в обмен на предоставленные правовые гарантии стабильности органы власти могут и должны настаивать на новом качестве

реализации проектов, включая новые формы контроля и отношений собственности на возводимый или реконструируемый объект. Это является характерным для реализации инвестиционных проектов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) независимо от уровня соответствующих властных структур [3, с. 70].

Сам факт стремления региональных властей к сотрудничеству с бизнесом в модернизации объектов социальной инфраструктуры заслуживает всяческих похвал, однако эта работа должна вестись системно, научно-обоснованно и целенаправленно – нельзя допустить превращение института ГЧП в механизм перекачивания бюджетных денег. В коррупционном сращивании государства и бизнеса «виноваты» оба участника. Бизнес-структуры сами препятствуют налаживанию партнерских отношений – желая любыми способами получить максимальную выгоду, избегая при этом долгие административные процедуры. Со стороны государства может возникнуть «соблазн» непосредственного участия в прибылях различных бизнес-структур, синергетических эффектом от совмещения государственных функций и предпринимательской деятельности [2, с. 23]. Конечно же, это определенным образом снижает транзакционные издержки, однако в таком виде это недопустимо. Подобного рода механизм должен осуществляться в рамках антикоррупционного законодательства. В рамках партнерства государства и бизнеса возможно сокращение срока оформления и регистрации построенных объектов, но это происходит потому что во всех рассматриваемых проектах данную функцию может взять на себя государство как будущий собственник.

Вообще государство не должно указывать как работать бизнесу, а реализовывать его интересы как более активного и творческого элемента общества, всячески его поддерживая и частично направляя на него свое влияние. При этом предпочтение крупному бизнесу с одной стороны положительный фактор, так как сами проекты ГЧП требуют высокой ответственности в реализации социально-значимых проектов, однако ослабление роли малого и среднего предпринимательства создает угрозу снижению конкуренции – в том числе эффективности реализации инвестиционных проектов. При грамотно выстроенной системе взаимодействия в рамках ГЧП, разрешении всех «узких мест» и учёте всевозможных угроз переход к партнёрству позволяет повысить эффективность управления государственной (муниципальной) собственностью, снизить риски государственного инвестирования, повысить качество оказываемых услуг и пр.

На сегодняшний день перекос механизма ГЧП в сторону государства обусловлен как минимум двумя факторами. Во-первых, по объёмам консолидированных в проектах ГЧП средств преобладают сегодня государственные инвестиции. О необходимости перевернуть пирамиду ГЧП — увеличить долю частных инвестиций — говорят особенно часто применительно к инновационно-технологическому сектору экономики, где расходы российского бизнеса пока несопоставимы с государственными инвестициями, осуществляемыми в том числе через федеральные программы, государственные корпорации и пр.

Во-вторых, в отраслевой структуре ГЧП превалируют проекты в материальной сфере: строительстве, транспорте, ЖКХ и т. п. В то время как социальная сфера (здравоохранение, образование и культура) остаётся для ГЧП всё же недостаточно востребованной. Традиционно гораздо сложнее привлечь инвестиции в развитие социальной сферы, на что в первую очередь должны быть направлены проекты ГЧП, чем в модернизацию транспортной инфраструктуры. Правда, в каждом регионе найдётся пример участия частного бизнеса в решении социальных проблем. Так, к примеру, в подмосковных городах Коломна и Мытищи благодаря ГЧП были открыты медицинские Центры диализа для людей с хронической почечной недостаточностью [1, с. 13]. Аналогичные проекты реализованы и на территории Ульяновской области, однако это скорее квази-ГЧП проекты, поскольку реализуются они не в рамках Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Как правило, при использовании таких инструментов могут возникнуть вопросы со стороны контрольно-надзорных органов, ведь в этом случае задействованы бюджетные ресурсы. Четкое разграничение, указание на возможность использования таких инструментов именно на уровне федерального законодательство позволяет использовать их более эффективно.

Вообще для совершенствования использования института ГЧП в работе органов власти на региональном уровне следует рекомендовать следующее. Во-первых, при выборе проектов на условиях ГЧП органам регионального и муниципального уровня необходимо повысить качественную и, главное, своевременную проработку предлагаемых проектов и предлагать детальный регламент по каждому проекту на проведение конкурса по выбору профессионального и кредитоспособного частного инвестора в частности используя методики оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства.

Успех проекта ГЧП в нашей стране сильно зависит от качества подготовки проекта на начальных стадиях. Здесь существенную роль играют следующие аспекты: адаптация организационной структуры проекта к местным условиям; взаимосвязь и совместимость целей; выбор государственным сектором частных партнёров, должны

быть учтены качественные критерии; организация общественного контроля; внимательное структурирование договоров о ГЧП; развитие доверительных отношений между партнёрами; развитие компетенций и модернизация государственного сектора в контексте ГЧП; эффективность выполнения государственным сектором лидерских функций; использование государственных финансовых вложений для мобилизации частного финансирования.

Внедрение в практику регионального управления механизмов ГЧП объясняется рядом причин: в процессе реализации государственных функций происходит постепенная переориентация государственной политики на новые задачи, отвечающие современным воззрениям на экономическую и социальную роли государства и бизнеса современной концепции национальной конкурентоспособности, которая включает, не только экономический компонент – повышение продуктивности и обеспечение устойчивого экономического роста, но и повышение благосостояния населения; укрепление государственной власти и закрепление сфер ответственности за различными уровнями власти от федерального до уровня местного самоуправления, формируют новые административные возможности, такие как обеспечение согласованности принимаемых решений и действий всех ветвей и уровней государственной власти с представителями общества и бизнес-организациями; у государства и бизнеса имеются ресурсы и потенциалы, которые можно направить на решение социально-экономических проблем соответствующей территории.

Участие бизнес-структур в реализации государственных функций в рамках механизмов ГЧП позволяет развивать проектное взаимодействие основных субъектов регионального рынка (государства, бизнеса, внешних инвесторов), формировать культуру стратегического планирования социально-экономического развития территории субъекта и страны в целом, что является важнейшим условием устойчивого развития в долгосрочной перспективе, способствует привлечению долгосрочных инвестиций, обеспечению прозрачности финансирования проектов, минимизации расходов, повышению ответственности за инвестируемые средства.

Вообще существует ряд нерешенных проблем во взаимоотношениях власти и бизнеса, в том числе и на региональном уровне, что значительно сдерживает развитие между ними партнерских отношений. Немаловажной проблемой является и то, что у многих регионов сохраняется «потребительская» позиция по отношению к бизнесу, то есть власть пытается «повесить» финансирование неэффективных проектов только на бизнес. По-нашему мнению, это нельзя рассматривать как партнёрство, так как институт ГЧП предполагает равноправие прав и обязанностей сторон, а также использование преимуществ обеих сторон без глубоких социальных перемен и потрясений. Государство, не подавляя рыночных тенденций, способно выступить в качестве сильного института, заботящегося о развитии жизнеобеспечивающих сфер экономики и социальной среды. При этом повышение координирующей и организующей роли государства, наряду со снижением уровня административного контроля, налогового администрирования, а также формирование адекватной нормативной базы, являются тем комплексом мер взаимодействия государства с частным предпринимательскими структурами, который обеспечит оптимальное стратегическое развитие общественных отношений в России.

Список литературы

1. Данилов С.И. Перевернуть пирамиду ГЧП / С.И. Данилов // Инициативы XXI века. 2012. № 2. С. 12-17.
2. Кирилюк А. С. Развитие форм государственно-частного партнерства / А. С. Кирилюк // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 1. С. 21-27.
3. Шпакович Д.К. Предпосылки возникновения партнерства между государством и предпринимательскими структурами / Д.К. Шпакович // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 1. С. 68-76.

ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АПК

Ковалёва А.Е.

ФГБОУ ВО Смоленская государственная сельскохозяйственная академия, г.Смоленск

Кластерная деятельность по природе своей тяготеет к централизованному осуществлению, поэтому ее успех во многом определяется динамизмом, гибкостью, способностью экономических субъектов к быстрым переменам, адаптации к меняющимся условиям, что является отличительными качествами региональных звеньев управления.

В этой связи, региональная кластерная политика носит индикативный характер по отношению к федеральной кластерной политике. Это подтверждает целесообразность управления инновационным развитием экономики именно на региональном уровне, с учетом сложившихся в каждом регионе условий для осуществления инновационной деятельности [1]. Учитывая анализ теоретических и методологических аспектов, можно сделать вывод о том, что на различных стадиях развития сельскохозяйственного предприятия, оно может быть не только прогрессивным, но и нейтральным или даже регрессивным. Соответственно организационные преобразования включают планомерное систематическое совершенствование отдельных сторон деятельности организации, которое находит выражение в регламентации функций отдельных подразделений и работников, рационализации внутренних структур; упорядочении во времени и пространстве трудовых, производственных, социальных, управленческих процессов и их взаимодействии.

Проведенные исследования показывают, что сельхозтоваропроизводители самостоятельно не в состоянии выйти из кризисного состояния и только образование агрокластера приведет к повышению эффективности производства сельскохозяйственной продукции [2]. В связи с этим развитие кластера в сфере сельского хозяйства должно основываться на следующих этапах:

1. Определение перечня организаций на федеральном и региональном уровнях (организаций, участвующих в разработке кластера).

2. Создание фонда кластерного развития, который должен формироваться за счет денежных средств, выделяемых из бюджетов различных уровней и страховых взносов сельскохозяйственных организаций (сельскохозяйственного объединения), перерабатывающих предприятий и торговых организаций. Компенсационная часть, выделяемая на инновации из бюджета должна составлять от 4 до 6 млн. руб. ежегодно. В бюджетах регионов на развитие сельскохозяйственного производства выделять от 200 до 500 млн. рублей.

3. Создание системы информационно-методического и рекламного обеспечения сельскохозяйственных организаций через создание интернет-сайтов, выпуска информационно-методического и практического инновационного журнала.

4. Техническое перевооружение сельскохозяйственных товаропроизводителей.

5. Субсидирование процентных ставок по кредитам, льготное кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей через систему списания задолженностей по пени и штрафам с предприятий с низкой финансовой способностью.

6. Повышение финансовой устойчивости не только крупных форм сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и повышение финансовой стабильности малых форм хозяйствования на селе, что приводит к снижению рисков для производителей сельскохозяйственного сырья.

Предлагаемый механизм развития сельского хозяйства – это система взаимосвязанных форм и способов организации и стимулирования НИОКР, развития бизнеса в научно-технической сфере АПК, государственной и региональной поддержки на всех стадиях процесса (создание, распространение, внедрение и освоение агроинноваций) с целью стратегического развития сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Формирование механизма должно осуществляться по следующим направлениям:

- создание систем нормативно-правового регулирования инновационной деятельности;

- региональное программно-целевое управление развитием инновационной деятельности в сельском хозяйстве

Эффективным вариантом в организации и стимулировании деятельности в сельском хозяйстве должно стать активное участие государственного капитала на принципах государственно-частного партнерства, которое определяет использование государством механизмов, стимулирующих участие частного бизнеса в развитии эффективных производственных процессов, позволяет объединять ресурсы, распределять прибыли и риски, способствует формированию конкурентной среды и одновременно – более эффективному использованию бюджетных средств.

В связи с этим предлагается модель кластера для эффективного внедрения и использования в сельском хозяйстве (Рисунок 1). Кластерная модель ориентирована на создание современных высокотехнологичных производств и выпуск конкурентоспособной продукции. Суть модели кластера заключается в оптимизации взаимоотношений между участниками кластера и повышении эффективности функционирования агропродовольственного рынка.

В качестве главных предпосылок для возникновения кластера являются следующие: наличие ключевых собственников и предприятий, которые заинтересованы в сотрудничестве в рамках кластера, низкий инновационный уровень предприятий, экспортная составляющая в продукции кластера.

Для кластера обязательно наличие конкуренции без монополии, принципа свободного ценообразования, стабильности денежного обращения, экономической самостоятельности и ответственности предпринимателей.

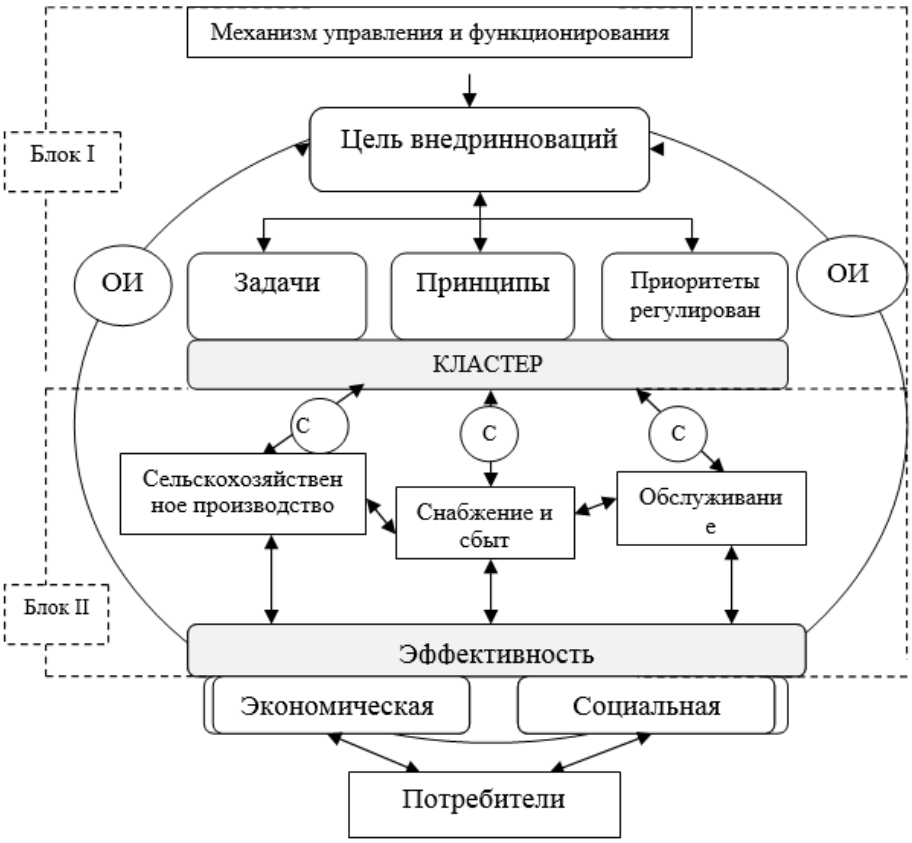

Рис.1. Модель внедрения кластера

Блок I, Блок II – уровни разработки и внедрения организационных изменений;

С – спрос на производимую продукцию;

ОИ – организационные инновации;

Потребители – совокупные потребители производимой продукции

Эффективность – основной результат внедрения организационных изменений;

Производство, снабжение и сбыт, обслуживание – структурные подразделения предприятия.

В состав кластера включаются следующие предприятия и учреждения: сельскохозяйственные товаропроизводители (ЗАО; СПК; ООО; К(Ф)Х; ЛПХ); перерабатывающие предприятия, сельскохозяйственные перерабатывающие потребительские кооперативы; перерабатывающие цеха сельскохозяйственных предприятий, банки, лизинговые и инвестиционные компании, райпотребсоюзы; научно-исследовательские институты, сельскохозяйственная академия.

Анализ параметров внутреннего состояния кластера и его окружения позволяет выделить внутренние и внешние угрозы развитию. С их учетом можно провести оценку конкурентного преимущества кластера в выбранной системе показателей.

Таким образом, кластерное управление является одним из направлений эффективного социально-экономического развития АПК в условиях модернизации аграрного производства.

Список литературы

1. Жарова О.Л., Белокопытов А.В. Управление ресурсным потенциалом сельскохозяйственных предприятий в регионе. //Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. - №4. –с.41-42.
2. Миронкина А.Ю., Белокопытов А.В. Формирование аграрного научно-информационного кластера в регионе. //Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. - №7. –с.4-7.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ

Сафиуллина А.М.

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирясова (ИЭУП)»

В работе было осуществлено среднесрочное прогнозирование развития птицеводческой подотрасли Республики Татарстан. В связи с тем, что экономический анализ выявил отрицательную динамику большинства показателей производственно-финансовой деятельности, мы не посчитали возможным и целесообразным использовать для прогноза методов экстраполяции, а выбрали линейное корреляционно-регерссионное моделирование.

Прогнозируемыми показателями выступили среднесписочная численность работников птицефермы, уровень интенсивности производства в птицеводстве, тыс. руб., фондооснащенность, тыс. руб., фондовооруженность работников птицеводства, тыс. руб., среднегодовая оплата труда работников птицеводства, тыс. руб., производительность труда в птицеводстве, окупаемость затрат, среднегодовая оплата труда одного работника.

Для проверки достоверности разработанной концепции и правильности методики были использованы также трендовые модели. Их тестирование на разных объектах приведено на Рисунках 1-9.

Использование рядов динамики с применением среднего абсолютного прироста позволило построить прогноз факторных показателей на 2017 гг.

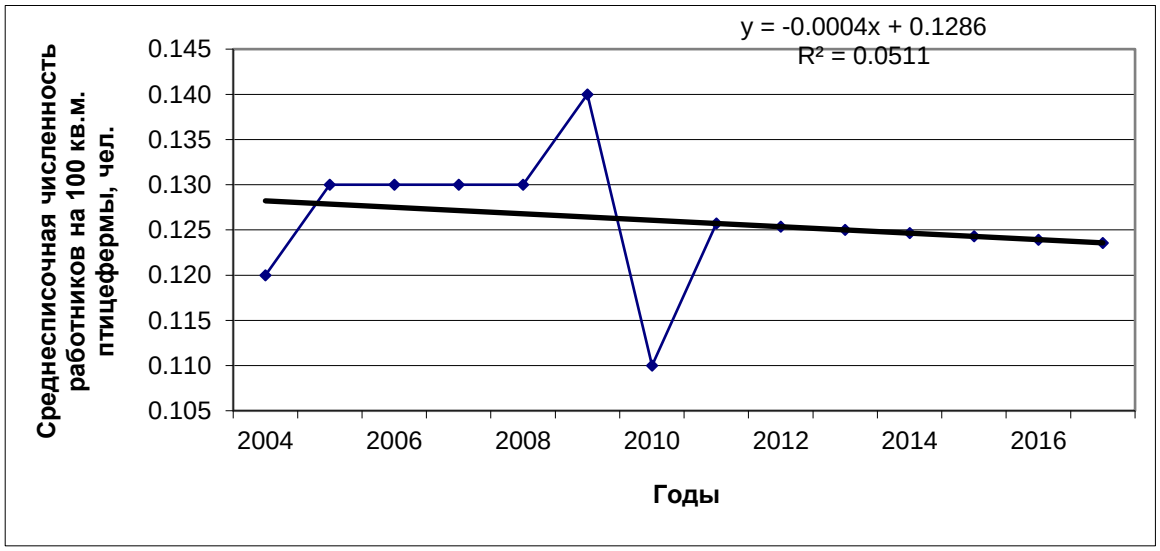

Рис.1. Динамика среднесписочной численности работников птицефермы ОАО ПТФ «Казанская»

Из Рисунка 1 видно, что с применением этого метода следовало бы ожидать пессимистичный прогноз среднесписочной численности работников в расчете на 100 м^2 птицефермы со средним абсолютным снижением 0,0003 чел. в год.

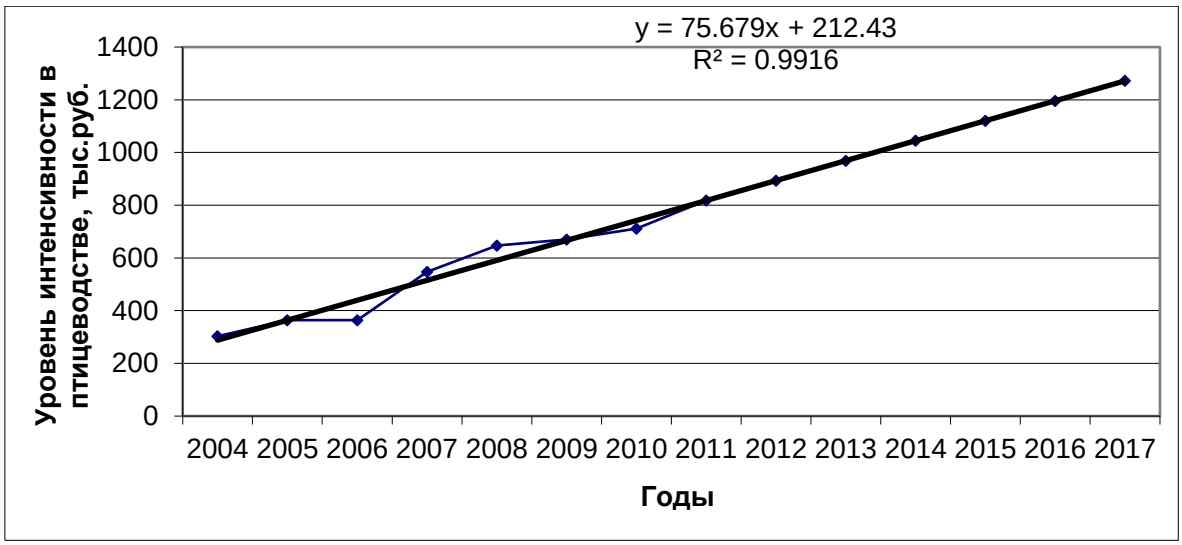

Рис.2. Динамика уровня интенсивности производства в птицеводстве ОАО ПТФ «Казанская»

Из Рисунка 2 видно, что в перспективе в ОАО ПТФ «Казанская» ожидался бы оптимистичный прогноз уровня интенсивности производства со средним абсолютным приростом 68 тыс. руб. в год. Это может быть связано с ростом переменных издержек в птицеводстве, т.е. затрат на электроэнергию, на приобретение кормов, сырья и др.

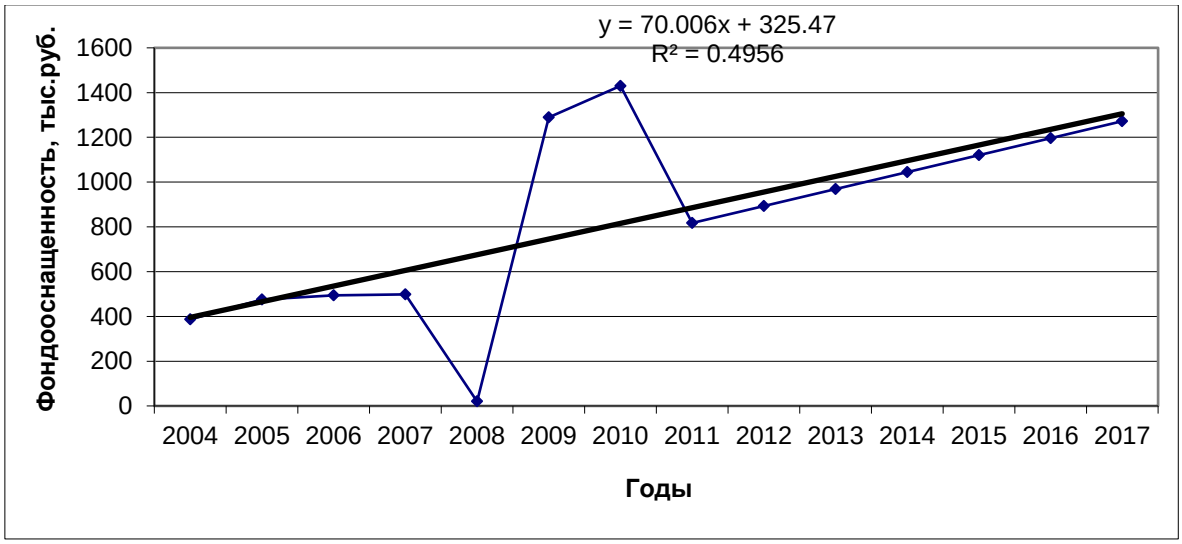

Рис.3. Динамика фондооснащенности ОАО ПТФ «Казанская»

Как видно из показателей Рисунка 3, на протяжении 2004-2011 гг. не наблюдался постоянный рост фондооснащенности, поэтому на перспективу можно ожидать прирост этого показателя со средним абсолютным приростом 174 тыс. руб. в год. Положительная динамика может означать рост затрат ОАО ПТФ «Казанская» на приобретение основных производственных фондов, аренду, эксплуатацию, включая модернизацию и индустриализацию. Положительный эффект от этого может быть только в случае обеспечения оптимальной структуры фондов и рационального их использования.

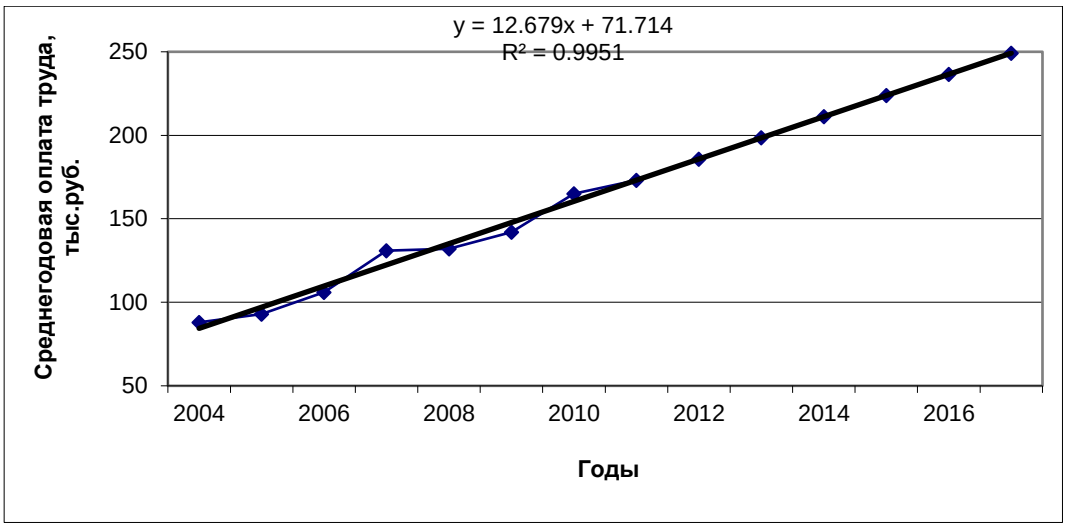

Рис.4. Динамика среднегодовой оплаты труда ОАО ПТФ «Казанская»

Расчеты показали, что среднегодовая оплата труда работников на период 2012-2017 гг. будет увеличиваться со средним абсолютным приростом 13 тыс. руб. в год. Это характеризует приемлемый уровень материального стимулирования, который если будет сопровождаться совершенствованием форм и систем оплаты труда, должен сопровождаться ростом производительности труда в ОАО ПТФ «Казанская»

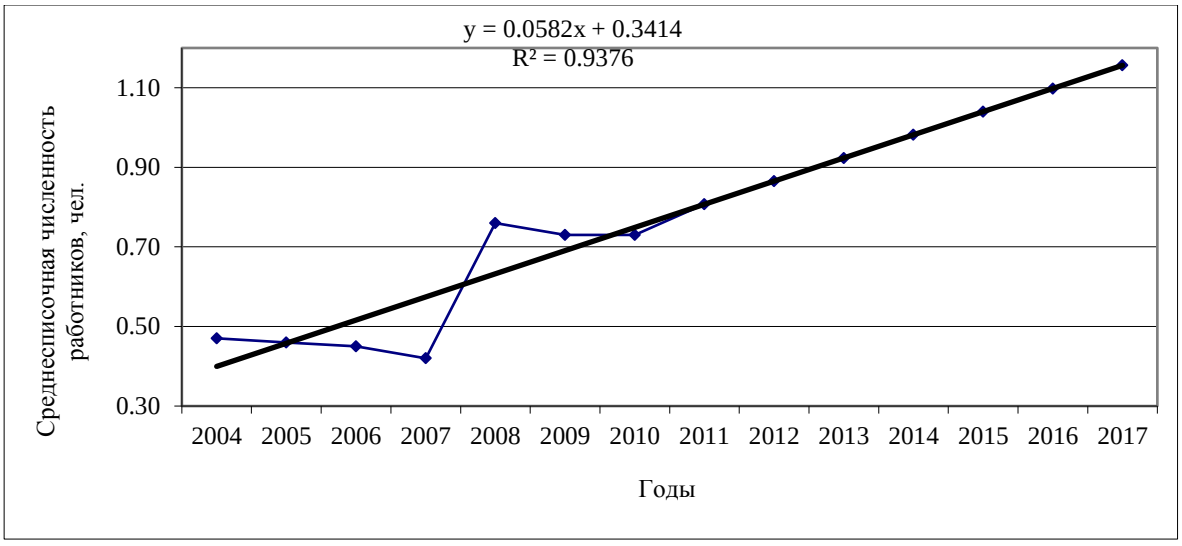

Рис.5. Динамика среднесписочной численности работников птицефермы ООО ПК «Лаишевский»

Из Рисунка 5 видно, что динамика среднесписочной численности работников в ООО ПК «Лаишевский» в перспективе будет положительной со среднегодовым абсолютным приростом 0,04 чел. в год, что подчеркивает роль ручного труда предприятия.

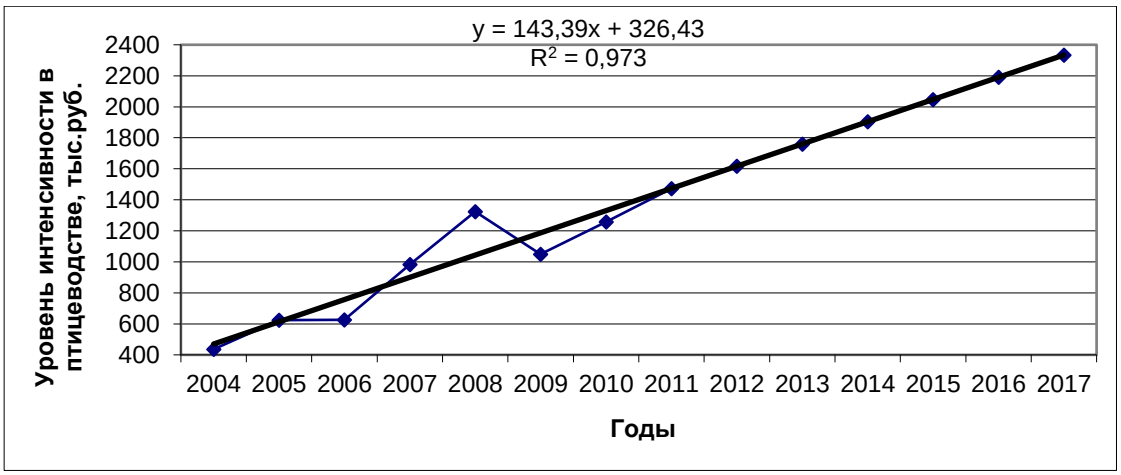

Рис.6. Динамика уровня интенсивности производства в ООО ПК «Лаишевский»

Удельные издержки производства в перспективе также будут расти со средним абсолютным приростом 137 тыс. руб. Наибольшее значение этого показателя приходилось на 2007-2008 гг., наименьшее – на 2006 г. после чего наблюдался стабильный рост интенсивности производства в птицеводстве в ООО ПК «Лаишевский».

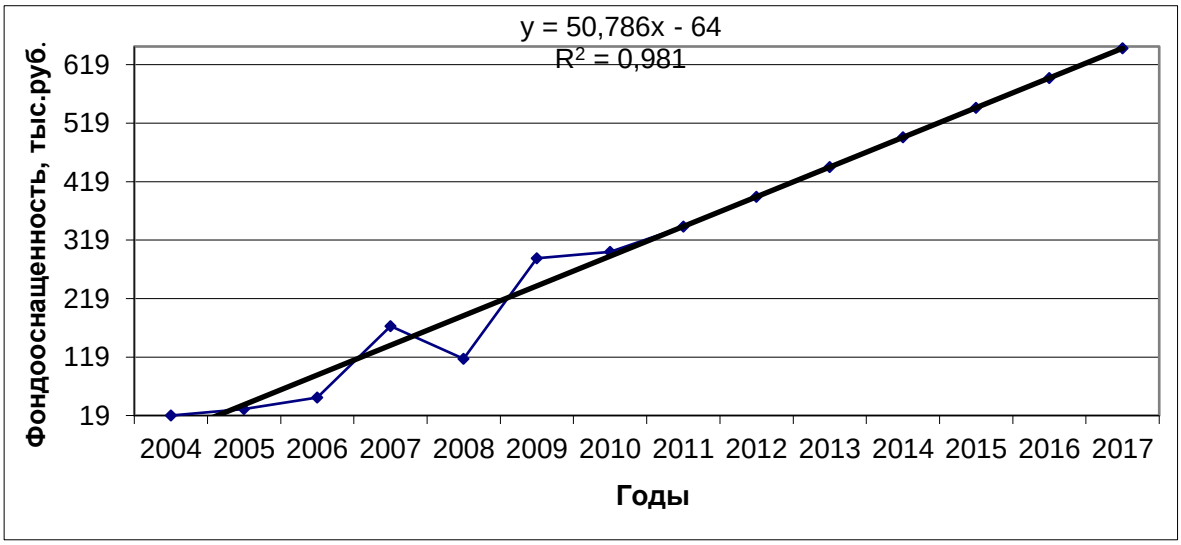

Рис.7. Динамика фондооснащенности ООО ПК «Лаишевский»

Фондооснащенность ООО ПК «Лаишевский» в прошлом изменялась со среднегодовым абсолютным приростом 46,67 тыс. руб. в год, хаотично и сопровождалась как ростом, так и снижением. Однако в перспективе ожидается стабильный рост стоимости основных производственных фондов. Такой рост оправдает себя только при одновременном росте объема производства, а следовательно, фондоотдачи.

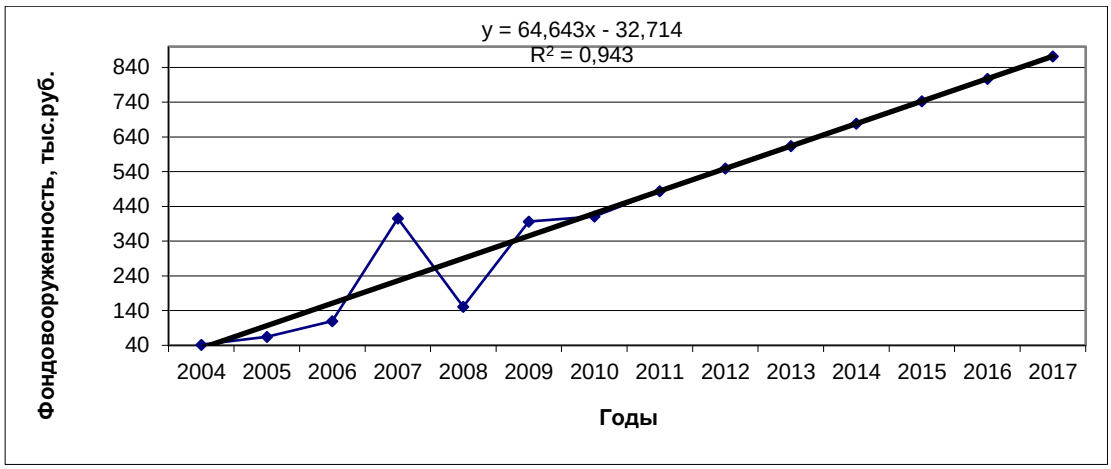

Рис.8. Динамика фондовооруженности ООО ПК «Лаишевский»

Как видно, фондовооруженность ООО ПК «Лаишевский» изменялась скачкообразно, но с тенденцией к повышению. Это может означать изменение стоимости основных средств, движение рабочего персонала предприятия и, как следствие, его высвобождение. На перспективу ожидается рост фондовооруженности со среднегодовым абсолютным приростом 61,5 тыс. руб. в год.

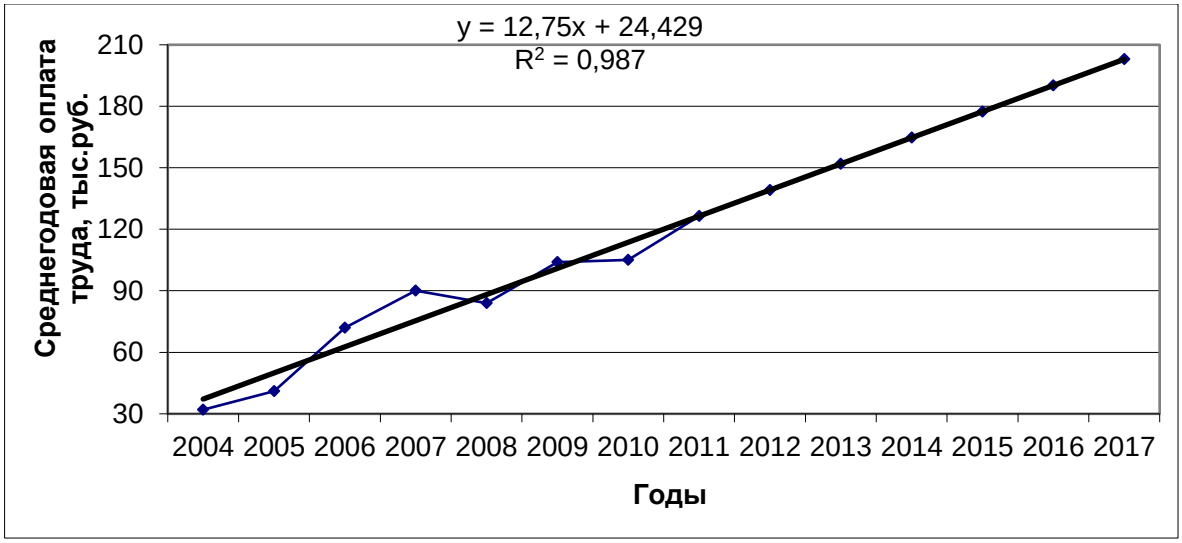

Рис.9. Динамика среднегодовой оплаты труда ООО ПК «Лаишевский»

Среднегодовая оплата труда работников ООО ПК «Лаишевский» должна в перспективе расти со средним приростом 12,17 тыс. руб. и к 2017 г. составить 203 тыс. руб. На протяжении 2004-2010 гг. значение этого показателя варьировалось неоднозначно и наибольшее его значение пришлось на 2010 г. – 105 тыс. руб. Нам кажется, что рост уровня материального стимулирования работников птицефермы должен обязательно сопровождаться ростом производительности труда.

Таким образом, анализ динамики основных показателей характеризующих эффективность деятельности птицефабрик, доказал возможность роста при осуществлении ряда мероприятий влияющих на величину показателя.

Список литературы

1. Данные федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс / Режим доступа: http://www.gks.ru.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ

Бундина О.И., к.э.н., доцент, в. н. с. сектора Кластерного развития АПК

ФГБНУ ВНИОПТУСХ

В Российской Федерации создан 151 кластер, в том числе два агропромышленных. По данным Российской кластерной обсерватории в России осуществляется более 200 кластерных инициатив, в том числе в АПК формируется более 40 кластеров.

Формирование кластеров в России осуществляется методом проб и ошибок, в полном объеме не разработана современная теория экономических кластеров, методология их формирования и развития, не выработано единого общепризнанного определения понятия «кластер», не разработаны модели кластеров и др. Как следствие, формируются недостаточно эффективные кластеры, имеют место значительные инвестиционные потери (например, случай с аграрным кластером «Новая деревня» Ульяновской области). Существенно, что самые эффективные кластеры самоорганизуются в течение длительного времени (30-40 лет), например, Силиконовая долина, Калифорнийский винодельческий кластер США, и более того попытка воспроизведения таких эффективных кластеров в других регионах США и странах мира не увенчались успехом, поскольку каждый эффективный кластер обладает уникальными конкурентными преимуществами. Собственно природа кластеров: их самоорганизация в течение длительного времени и уникальные конкурентные преимущества являются одними из главных проблем создания эффективных кластеров в экономике России, ее АПК.

По нашему мнению, разработка моделей аграрных кластеров будет способствовать формированию эффективных кластеров России за короткое время (1 год – 5 лет в зависимости от вида кластеров).

Под аграрным кластером (и по сути кластером вообще) понимаем сеть – систему географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга субъектов рынка, различных отраслей и сфер деятельности (СХО, ЛПХ, КФХ, МФ, НИИ, образовательные учреждения, промышленные предприятия, банки и др.), занимающихся производством, глубокой переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, решением экономических, научных, социальных, экологических и др. задач на основе использования уникальных конкурентных преимуществ конкретной местности, применения достижений науки и инноваций, стратегии «быть уникальным». [1,2]

Реальные и эффективные кластеры характеризуются рядом признаков: географической концентрацией, самоорганизацией, уникальностью, сетевой организацией, системностью, имеют межотраслевой характер, обязательным присутствием научных и образовательных учреждений, взаимовыгодностью сотрудничества (симбиозом), независимостью и добровольностью вступления участников в кластер, неформальностью отношений.

Основным противоречием и парадоксом моделирования кластеров является то, что реально эффективные кластеры возникают и развиваются в уникальных условиях и обладают уникальными конкурентными преимуществами. И эту «уникальность» надо отразить в модели, на основе которой будут тиражироваться новые «эффективные» кластеры. Однако, «уникальность» на то и «уникальность», что ее нельзя воспроизвести и повторить. Реально эффективный кластер всегда уникален по причинам, условиям возникновения, развития и конкурентным преимуществам. В связи с этим при создании, моделировании кластеров и применении их моделей невольно возникает казалось бы неразрешимое противоречие: необходимо «уникальность» кластера во всем ее многообразии отразить в его модели и далее реально воспроизвести, тиражировать вместе с уникальными причинами, условиями возникновения и развития. Повторить «уникальность» означает ее устранить. Следовательно, превратить «уникальность» в обыденность и банальность. Таким образом, создаваемые на основе моделей кластеры по сути кластерами не являются, так как не обладают уникальностью. Разработка таких «моделей» не только нецелесообразна, но и принесет экономике АПК и России вред, который выразится в конечном итоге в формировании неконкурентоспособных кластеров.

Данное противоречие или парадокс представляется возможным преодолеть следующим образом.

Целесообразно не воспроизводить уже существующие уникальные конкурентные преимущества (на то они и уникальны, что их нельзя воспроизвести), а необходимо в каждом конкретном случае создавать уникальные конкурентные преимущества: организационные, основанные на достижениях науки, непрерывных инновациях, использования уникального сырья, уникальных компетенций, ноу-хау; системные и др.

Применение мультидисциплинарного подхода (Рисунок 1) способствует разрешению данного противоречия.

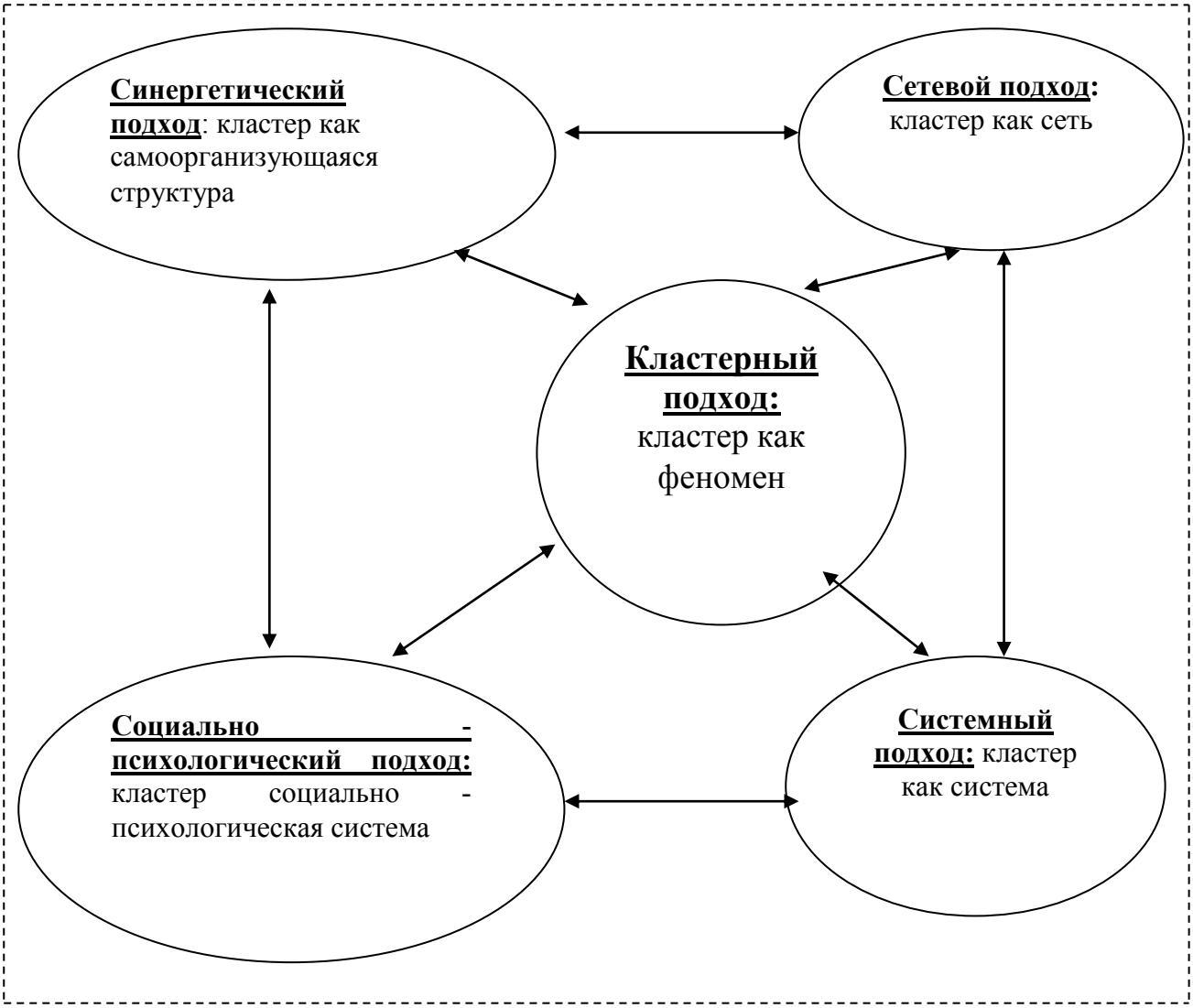

Рис.1. Схема мультидисциплинарного подхода

Данные, представлены в Табл.1 свидетельствуют, что с точки зрения мультидисциплинарного подхода, состоящего в органическом единстве кластерного, синергетического, сетевого, системного, социально-психологического, «сеть» является наиболее удобной единицей исследования, моделирования, проектирования и развития. Она позволяет создать разнообразные положительные обратные связи для построения этих механизмов и создания эффективных кластеров, способных реализовать «цепные реакции» экономического взаимодействия.

«Особенностью» сетевого подхода как атрибута мультидисциплинарного – является то, что в «сети» кластера связи между участниками являются двунаправленными, двусторонними, что и соответствует равному, неиерархическому статусу узлов участников в такой сети. Иерархии присущи однонаправленные, ассиметричные связи между узлами. Оптимальной сетевой структурой, по нашему мнению, для мини и средних кластеров является клика – локальный кластер – полносвязанный подграф некоторой сети – плотная подсеть.

В следствие этого при формировании кластеров число связей между его участниками растет в режиме с обострением или по гиперболическому закону (Рисунок 2), разумеется и – взаимодействий.

На основе применения математического аппарата теории сложных сетей можно находить оптимальные сетевые структуры кластеров. Использование статистических характеристик сетей позволяет разрабатывать оптимальную топологию сетей кластеров. Оптимальная типология позволит создавать максимально эффективные кластеры.

Результаты исследований, полученные в рамках теории сложных сетей, свидетельствуют, что общие характеристики сетей, сетевого взаимодействия зависят не от конкретных объектов, образующих сеть, а от математических свойств сети в целом: связанности, однородности, кластеризации, иерархии. Считаем, что оптимальная структура аграрных кластеров должна обеспечивать максимальную информационно-ресурсную проводимость сети и устойчивость бизнеса, его безопасность.

Таблица 1

Взаимосвязи методологических подходов к исследованию и формированию кластеров

Кластерный подход	Синергетический подход	Сетевой подход	Системный подход	Социально-психологический подход
«…кластерный анализ (подход – прим. автора) не фокусируется на системных проблемах макроэкономического уровня, где взаимосвязь между изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных бизнесов не всегда ясна. С другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных компаний. «Компании не рассматриваются как отдельные единицы взаимодействующие с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков…», часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается одной отраслью». «…критическая масса…человеческих ресурсов является приоритетом номер один для кластеризации»	«Единицей описания в традиционном подходе является отдельный элемент рассматриваемой системы… Единица описания в синергетике – это сеть… Если в обычном описании свойства приписываются индивидуальному объекту, в синергетике – ансамблям, множествам объектов. Т.е. результаты работы, за способность быть наделенными теми или иными свойствами, отвечают не отдельные элементы системы, а их коллективные взаимодействия, согласованности, синхронизации, когерентности»	Ключевое понятие сеть, сетевая структура, сетеобразование. Сеть исследуется как универсальная форма организации. Отчасти основан на применении математических методов и предположений, что системы, имеющие схожие топологические характеристики, подчиняются общим законам, многие сети и системы обладают универсальными свойствами, независящими от конкретного вида составляющих их элементов. Принципы теории сложности: феномен «границы хаоса», самоорганизация; эффект бабочки; эффект синхронизации, самоподобия, бифуркции.	Любой объект можно рассматривать как систему. Развитый агропромышленный кластер – система взаимосвязанных позитивными связями. Сетевая структура - локальный кластер (теория сложных сетей) – система. Сложные системы собираются из совокупности стандартных блоков. Из пяти функциональных стандартных блоков может быть собрана практически любая сложная система, кластер.	Использование психологических знаний, методов, приемов и технологий для создания доверия между участниками кластера. Формирование доверия между участниками кластера должно осуществляться на субъективной и объективной основе, на уровне сознания и подсознания. Главный фактор в создании кластера - человеческий. «Сеть» как аналитическая модель, инструмент анализа. С 1990 –х гг. сеть исследуют как феномен. Разработана сетевая теория. Исследуются социальные сети, с использованием математического аппарата теории сложных сетей.

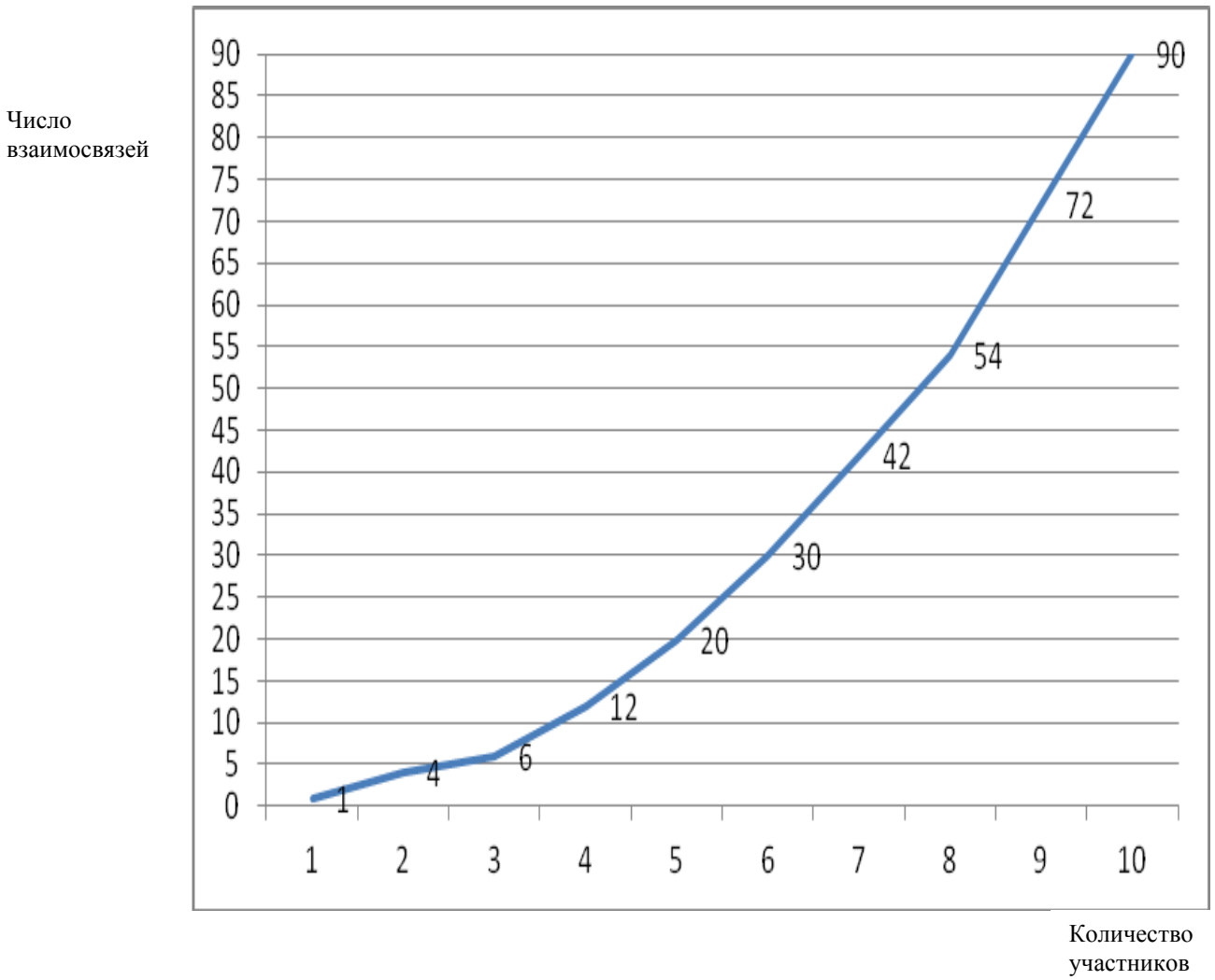

Рис.2. Рост числа взаимосвязей в кластерах

Синтезируя сетевой подход с достижениями синергетики, на сети кластеров можно построить разнообразные синергетические механизмы с использованием положительных обратных связей (Рисунок 3), которые реально могут обеспечить функционирование кластеров в режиме с обострением и повысить их эффективность на порядки. Тем более, что нами выявлена закономерность развития реальных сверхсложных систем, состоящая в том, что большинство реальных объектов и процессов являют собой сверхсложные системы, которые развиваются в режиме с обострением или гиперболически, когда характерные параметры неограниченно возрастают за короткое время, называемое временем обострением.

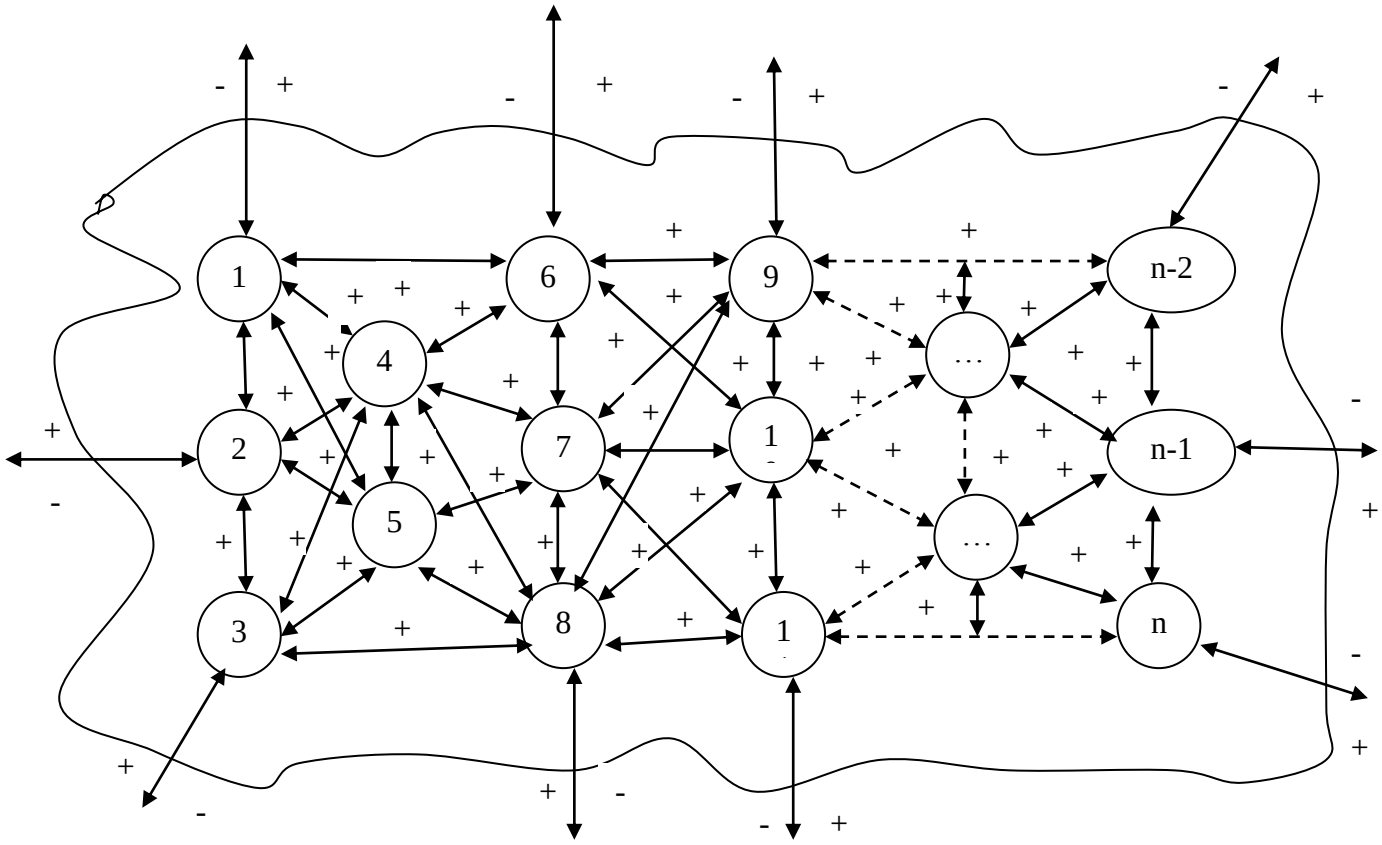

Рис.3. Сетевая модель кластера, реализующая сверхбыстрые процессы в режиме с обострением в форме системы положительных обратных связей и «цепной реакции»

Результаты моделирования кластеров с точки зрения мультидисциплинарного подхода должны органически сочетаться с результатами исследований практики формирования аграрных кластеров. Уникальные фрагменты этого опыта должны быть использованы для «оживления» и развития модели кластера применительно к его конкретным условиям с целью создания уникальных конкурентных преимуществ. Для обеспечения функционирования кластеров в режиме с обострением необходимо широко использовать технологии рециклинга, в частности биогазовые, наличие естественных связей между сельхозорганизациями, ЛПХ, КФХ [6, 7].

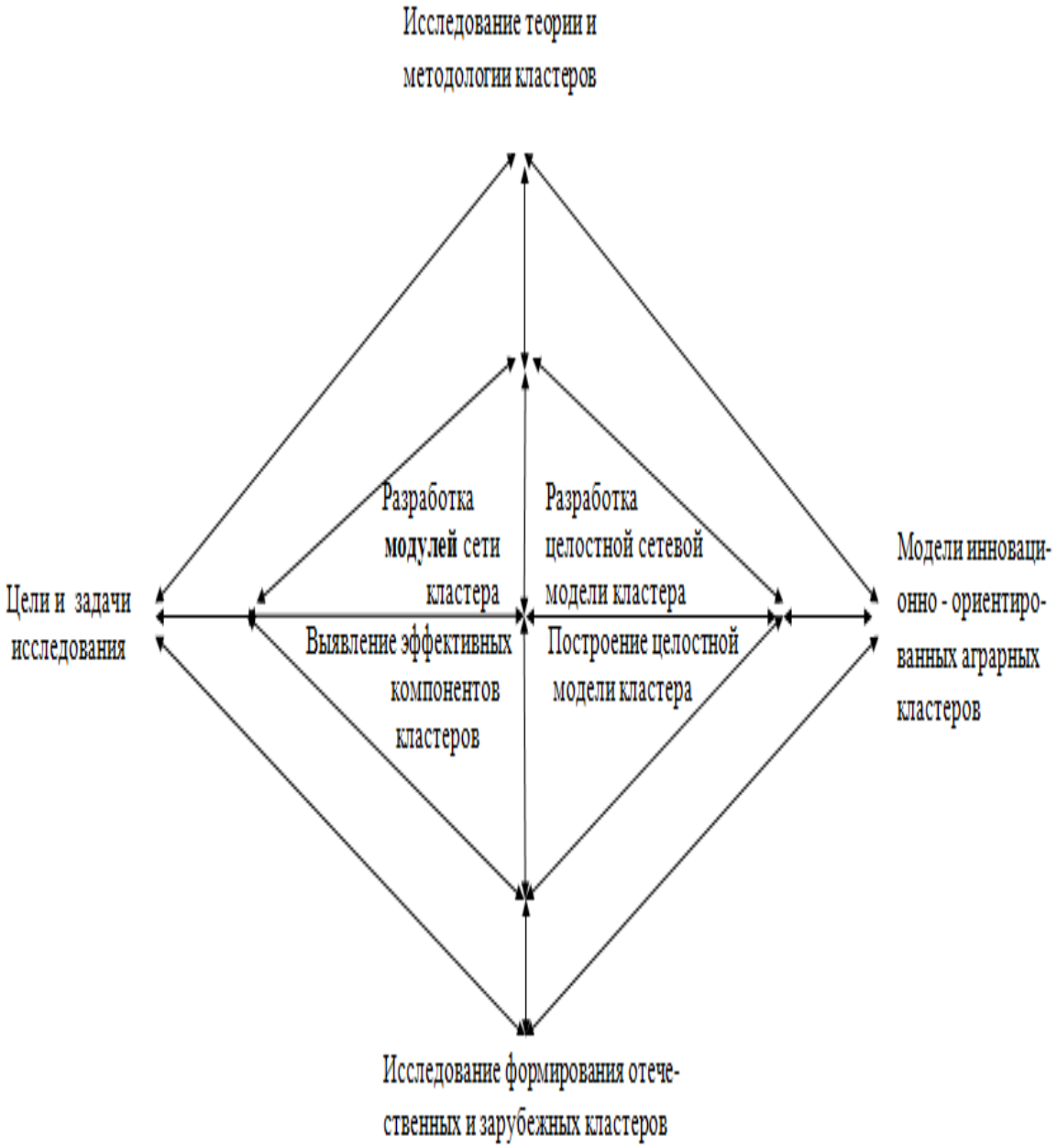

Рис.4. Схема разработки инновационно - ориентированных аграрных кластеров

В целом разработка моделей аграрных кластеров осуществляется в единстве двух аспектов: теоретико-методологического и аналитико-практического, что позволит разрабатывать модели реально эффективных кластеров применительно к конкретным условиям.

Список литературы

1. Бундина О.И., Толмачева Н.П., Хухрин А.С. Развитие понятия «кластер»//Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2015. № 2 (23). С. 29-36.
2. Хухрин А.С., Бундина О.И., Толмачева Н.П. Развитие понятия «кластер»//Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2015. № 3 (24). С. 26-31.
3. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Development of agro-industrial clusters in Russia: synergetic approach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.
4. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
5. Хухрин А.С., Бундина О.И., Толмачева Н.П., Агнаева И.Ю. Концепция научно-образовательного инновационного кластера АПК России//В сборнике: Vědecký průmysl evropského kontinentu - 2013 IX MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ KONFERENCE. Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko. 2013. С. 24-36.
6. Лысенко Е.Г., Копач К.В., Хухрин А.С. Устойчивость развития ЛПХ: концептуальные основы стратегического управления//Российская академия сельскохозяйственных наук, Государственное научное учреждение Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 2006.
7. Копач К.В., Хухрин А.С. К Вопросу о развитии ЛПХ и сельских территорий. Стратегия. Материалы «круглого стола» ВНИЭТУСХ 16-17 ЯНВАРЯ 2007 Г.//В сборнике: Развитие ЛПХ: устойчивость, интеграция, стратегия Материалы заседания "круглого стола" Всероссийского научно-исследовательского института экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Ответственный за выпуск д.э.н. К.В. Копач. 2007. С. 38-47.

РАСШИРЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ МЕТОДА ОЦЕНКИ РАЗРАБОТКИ IT СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРЕДПРОЕКТНОЙ МОДЕЛИ COCOMO II

[1]Д.э.н., профессор Макаров В.В., [2]Мохов А.С.

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича
[1]Заведущий кафедрой Экономики и управления в связи
[2]Аспирант кафедры

В современной экономической науке существует реальная потребность в разработке методов и средств, позволяющих менеджеру IT-проектов оценить требуемые ресурсы [1, 2]. Основные причины неправильной оценки проекта кроются в следующем:

- отсутствие достаточного опыта или конкретной методики оценки проекта;
- непредвиденные проблемы в используемых средствах и компонентах;
- непонимание ключевых технических проблем проекта [3].

Ликвидация этих недостатков требует проведения детального анализа всех имеющихся характеристик проекта, истории подобных проектов, опыта и производительности сотрудников, специфики конкретной компании. Кроме того необходимы инструменты для перерасчета и уточнения сроков и ресурсов уже на этапе непосредственной разработки, учитывающие специфику каждого отдельного этапа разработки системы. Таким образом, проблема получения адекватной оценки стоимости проекта является крайне актуальной и достаточно сложной [4].

В западной практике компании-разработчики IT систем используют комплексные системы оценки трудозатрат и стоимости программного обеспечения. Одна из наиболее подробных систем подобной оценки - COCOMO II (Constructive Cost Model или конструктивная модель издержек). Данная модель учитывает

неравномерное поступление информации на протяжении всего периода разработки IT системы и включает в себя 3 уровня различающихся полнотой известности системных требований к проектам [5]:

- предварительная модель (Application Composition Model) используется на самых ранних этапах, когда известны только общие требования и проектирование не начиналось;
- предпроектная модель (Early Design Model) большинство требований уже известно и начинается разработка архитектуры информационной системы;
- детальная модель (Post Architecture Model) модель, учитывающая все нюансы, связанные с процессом написания кода архитектуры информационной системы, является развитием предпроектной модели, детализирующей от 7 до 17 системных требований.

При разработке малых и средних IT проектов чаще всего ограничиваются предпроектной моделью COCOMO II. В наиболее общем случае предпроектной модели формула для алгоритмической оценки стоимости (трудозатраты человек/месяц) выглядит следующим образом:

$$PM = A \times SIZE^B \times M$$

где:

A = 2,45 и является постоянным коэффициентом, который зависит от компании, выполняющей разработку, и от типа разрабатываемого программного обеспечения. Коэффициент A рассчитывается на основе экспертных оценок.

SIZE рассчитывается на основе количества строк в коде программы (KSLOC) или получается путем анализа продукта методом функциональных точек.

Степень B отражает объем работ требующийся для реализации проекта и может варьироваться от 1 до 1,5.

Множитель M является произведением семи показателей, характеризующих системные требования к проекту и процессу создания IT системы, такие как:

1. Product reliability and complexity - надежность и уровень сложности разрабатываемой системы;
2. Platform difficulty – сложность платформы разработки;
3. Required reuses – повторное использование компонентов;
4. Personnel capability – квалификация сотрудников;
5. Personnel experience – опыт разработки систем на той же платформе с использованием того же языка программирования;
6. Scheduling Constraints – график работ;
7. Support Facilities – средства поддержки.

Принимая во внимание факт того, что бюджет IT проекта является важнейшим требованием со стороны заказчика, компания разработчик должна выполнить проект, отвечающий требованиям максимальной функциональности в рамках заданного бюджетного ограничения. Для решения данной задачи наиболее подходящим методом является инструментарий линейного программирования.

Определим objective function:

$$MAX \sum a_i \times x_i$$

где:

- a_i - коэффициент важности реализации системного требования модели COCOMO II, характеризующего IT систему на основе экспертной оценки;
- X_i - степень реализации данного системного требования в процентах.

Определим ограничения для данной модели:

$$\sum C_i \times X_i \leq B$$

где:

C_i – стоимость полной реализации i-го системного требования рассчитывается на основе стоимости проекта по COCOMO II и экспертной оценки;

X_i – степень реализации данного системного требования в процентах;

B – бюджет разработки IT системы.

$$X_i \geq Q_i$$

где:

X_i – степень реализации данного системного требования;

Q_i – нижняя граница реализации данного системного требования, определенная заказчиком.

Бюджет проекта при решении данной задачи рассчитывается по модели COCOMO II и сравнивается с бюджетом заказчика. Если рассчитанный бюджет превышает требования заказчика, менеджер может принять решение об оптимизации внутренних бизнес-процессов или о найме дополнительного персонала. Решение данной задачи методом линейного программирования позволит определить оптимальный набор системных требований, реализованных наиболее эффективным образом в рамках заданного бюджета. Также данные анализа, полученные в ходе решения, могут использоваться для корректировки системных требований после проведения анализа чувствительности ограничений (как изменение параметра ограничения повлияет на оптимальный результат). Анализ чувствительности ограничений поможет выявить связывающие ограничения, что позволит менеджеру более эффективно управлять проектом.

Таким образом, авторами предложена возможность расширения функциональности предпроектного метода оценки разработки IT систем по методике конструктивной модели издержек (COCOMO II). Ключевой особенностью данной методики является ее гибкость и масштабируемость. Использование инструментария линейного программирования вкупе с конструктивной моделью издержек позволит менеджерам более эффективно решать задачи текущего управления проектами. Разработка системных требований для детальной модели, а также поиск и анализ стандартных требований Международной системы ISO, используемых в практике бизнеса, является перспективой дальнейших исследований, главной целью которых должно стать создание универсальной системы оценки IT проектов для нужд бизнеса и органов государственной власти.

Список литературы

1. Макаров, В.В. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография / Макаров В.В., Горбатько А.В.- СПб., 2014.- 288 с.
2. Макаров, В.В. Методический подход к оценке информационных ресурсов /Макаров В.В., Гусев В.И., Синица С.А. //Информационные технологии и телекоммуникации. 2013. № 3 (3). с. 72-78.
3. Бродунов А.Н., Ушаков В.Я. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 1 (12). С. 30-36.
4. Хаббард Д. Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе/ Пер. с англ. – М.: «Олимп-Бизнес», 2009. 115 с.
5. Barry W. Boehm, Chris Abts, A. Winsor Brown. Software Cost Estimation with COCOMO II - 1st edition - Prentice Hall, 2000. 43 c.

РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Старых С.А., Перцева Я.И., Овчинникова А.В.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

Процесс управления производительностью труда является одной из основных проблем практики хозяйствования предприятий в современных условиях формирования рыночной экономики.

Актуальность определяется тем, что роль современного общества в управлении производительности труда позволяет определить эффективность использования предприятием трудовых ресурсов и рабочего времени.

Показателю производительности труда, в данный период, уделяется мало внимания на предприятиях. В целом, проблемам анализа, контроля, планирования, прогнозирования, уделено недостаточно внимания. Объясняется это недопониманием и нежеланием уяснить значительность, а так же нежеланием расходовать время и средства на ее решение. При всем этом эксперимент индустриально развитых стран мира, сообщает о том, что там не жалеют ни времени, ни денег на исследование и реализацию резервов роста производительности труда, а позднее это оборачивается успехами в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Управление производительностью труда - это фактическая доля более обширного процесса управления. Он содержит в себе контрольные функции и процессы, образованные на соотношении количества продукции и трат на эту продукцию [1].

Следовательно, производительность труда может являться мерой (измерителем) эффективности труда. Производительность труда рассчитывается численностью продукции, выпущенной работником за какое-то количество времени. Обратная величина – трудоемкость – рассчитывается количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции.

Движение производительности труда характеризуется изменением соотношения между затратами рабочего времени и численностью изготовленной продукции. Плодотворность труда возрастает, когда предназначенная численность продукции вырабатывается при меньших тратах рабочего времени, и понижается, когда на производство того же числа продукции тратится больше рабочего времени.

Чтобы привести к увеличению эффективности труда, достигают более высокой производительности труда и уменьшения трудозатрат при равном объеме работы [2].

Сложной задачей, которая не зависит от уровня и строения организационной системы, является планирование мероприятий в области управления производительности труда. Для рыночной экономики свойственно, что все большее количество работников различного уровня сталкиваются с необходимостью разработки и введения программ в сферы управления производительности труда.

По мнению американского экономиста профессора Д.С. Синка, постановляющее значение имеет последовательность операций в сфере управления производительностью.

Д.С. Синк, на основании информации, в процесс управления ввел такие функции, как измерение и оценка производительности, планирование, контроль и повышение производительности. Стержневым звеном является повышение производительности труда. Прочие элементы этого управления тоже, бесспорно, являются нужными и немаловажными звеньями в нем, но его конечная цель - приобретение максимума отдачи от живого и прошлого труда - однозначно ставит управление его продуктивностью на первое место[1].

Увеличение производительности труда выступает движущей силой роста не только экономической, но и общественной эффективности труда. Установление вероятностей роста повышения производительности труда является значимой ступенью аналитической работы любого предприятия.

Под повышением производительности труда понимается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество изготовленной продукции в единицу времени, что естественно воздействует на увеличение результативности производства, так как, во-первых – сокращаются текущие издержки на производство единицы продукции, а во-вторых – вырабатывается больше продукции в единицу времени [2].

Повышение продуктивности с точки зрения применения рабочей силы достигается путем возрастания сложности труда и увеличения его интенсивности. Интенсивное воспроизводство рабочей силы обязано сопровождаться стабильным усложнением труда на основании улучшения профессионально-квалификационной структуры рабочей силы. Усиление процесса интенсификации воспроизводства рабочей силы вероятно только на основании роста деятельной роли экономических отношений, ответственности и интереса участников производства в качественном совершенствовании.

Следует учитывать отличия в содержании взглядов факторов, условий и резервов роста производительности труда.

Факторы роста производительности труда – это объективные условия, обусловливающие вероятность увеличения производительности труда. Влияние факторов роста производительности труда происходит при определенных обстоятельствах, которые характеризуются разнообразными естественно-природными, материально-техническими и общественно-экономическими особенностями, оказывающими влияние на развитие производства. Эти ситуации составляют условия повышения производительности труда [4].

Широко распространенной является также точка зрения путей увеличения производительности труда, которые полагают конкретные направления влияния главных факторов роста производительности труда, методы употребления их людьми в процессе производства. К примеру, воздействие фактора «технический прогресс» проявляется по таким направленностям, как механизация, автоматизация производства и т.п.

Особенное место среди данных понятий занимает понятие резервов увеличения производительности труда, которое сплочено с уровнем применения тех потенциалов, которые формируются в результате влияния, главных факторов роста производительности труда при предоставленных естественных, материальных и общественных условиях. Резервы – неиспользованные возможности увеличения производительности труда при предоставленном уровне вырабатывания производительных сил. Количественно их можно обусловить как отличие между максимально вероятными уровнями производительности труда за определенный промежуток времени.

В отечественной и зарубежной практике встречается множество различных классификаций, факторов роста производительности труда.

В последние годы в России используется еще один показатель – производительность или общая производительность. Он имеет в своем распоряжении определенное сходство с традиционно используемым в экономике нашей местности показателем эффективности предприятия (деятельности).

При расчете совместной производительности учитываются траты не только труда, но и всех остальных экономических ресурсов – земли, предпринимательства, капитала.

Рост эффективности деятельности предприятия зависит не только от рационального использования его кадровых ресурсов, трудового потенциала работников, но и от фонда рабочего времени, квалификационных, творческих и мотивационных возможностей. Немаловажную роль в решении этой задачи играет организация труда как один из главных факторов роста производительности[2].

Чтобы оказать содействие увеличению плодотворности труда, государство создает политические, экономические, общественные, правовые и организационные условия.

Совместная осведомленность о значимости повышения производительности труда в социальном и экономическом развитии вносит ощутимый вклад в формирование культуры производительности во всех слоях общества. В результате зарождается благоприятный общественный климат, в котором осуществление программ повышения производительности труда на предприятиях/организациях происходит легче и с меньшими затратами.

Высокая производительность труда снабжает, благополучие и работодателям, и работникам. Первые получают более высокую прибыль и гарантию ее получения в будущем, вторые -более высокую оплату труда и гарантию того, что в предприятие, на котором они работают, будет существовать и дальше, обеспечивая их работой[3].

Список литературы

1. Притулин С.В. Основы управления производительностью труда в организациях // Молодой ученый. — 2011. — №3. Т.1. — С. 187-190.
2. Рачек С.В., Мирошник А.В. Производительность труда как основной показатель эффективности трудовой деятельности // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С.48-53.
3. Поторочин В.Д., Немцев В.Н. Управление производством и производительностью труда: современная теория и методика измерения.- М, 2003. – 237 с.
4. Старых С.А. Методы анализа уровня производительности труда и изучения факторов ее роста // Научный альманах центрального Черноземья . – 2014. – С. 83-84.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА В СФЕРЕ АГРОПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Нейфельд О.П.

ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет», г.Екатеринбург

Аннотация.

В статье автор дает некоторые концептуальные положения по совершенствованию механизма мониторинга в сфере агропреобразований, приводится структурная модель этого механизма и последовательность задач формирования и функционирования мониторинга устойчивости агропроизводства. Цель данных мероприятий – более быстрое принятие эффективных управленческих решений в сфере этих преобразований.

Ключевые слова: агропреобразования, механизм мониторинга, устойчивость развития агропроизводства.

IMPROVING THE MONITORING MECHANISM IN THE FIELD AGROPREOBRAZOVANY

Annotation.

The author provides some conceptual provisions for improving the monitoring mechanism in agropreobrazovany, given the structural model of this mechanism and the task sequence of formation and functioning of monitoring the sustainability of agricultural production. The purpose of these events – a more rapid adoption of effective administrative decisions in these transformations.

Keywords: agropreobrazovaniya, monitoring mechanism, stability of development.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью развития механизма агромониторинга, обеспечивающего через комплекс приоритетно отслеживаемых показателей своевременность представлений об

уровне устойчивости функционирования агроэкономической системы с целью принятия эффективных управленческих решений по ее развитию.

Понятие механизма мониторинга ближе всего связано с организационно-управленческой деятельностью, хотя и включает некоторые элементы организационно-экономического характера. Это касается периода определения потребности в субсидировании мероприятий, связанных с проведением наблюдений за объектами агропреобразований с использованием совокупности показателей. Вместе с тем в «механизме» просматривается и некоторая технологичность в проведении наблюдений, когда соблюдается, например, логическая последовательность (определенный порядок) их выполнения. Хотя это сложно сделать из-за того, что каждый показатель, особенно с ежегодной периодичностью, должен отслеживаться в обязательном порядке, накладываясь по времени выполнения на другие.

Если учесть еще и дополняющие показатели, то неизбежно приходится иметь дело со сложной системой мониторинга в сфере аграрных преобразований, которая может дать им более полную оценку.

Например, в качестве дополняющих можно назвать следующие показатели:

- доля несельскохозяйственной занятости сельского населения;
- уровень различия в доходах городского и сельского населения;
- уровень преодоления ведомственной разобщенности в управлении сельскими территориями;
- уровень комплексности в обустройстве сельских территорий;
- динамика уровня занятости сельского населения;
- эффективность отдачи мотивационных механизмов для повышения устойчивости функционирования аграрных хозяйств;
- уровень информационного обеспечения сельских территорий;
- динамика показателей инновационного развития аграрного сектора экономики (по доле агропродукции, производимой по инновационным технологиям в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства).

Учитывая высокую трудоемкость отслеживания представленных показателей и отсутствие автоматизированной системы выполнения наблюдений и обработки их результатов, приходится ограничиться малым числом показателей, которые, по нашему мнению, могут быть названы основными и включены в структурную модель механизма мониторинга в сфере преобразований представленную на рисунке.

В процессе оценки результатов наблюдений целесообразно, на наш взгляд, выявить уровень устойчивости изменения того или иного показателя, или закономерную периодичность вхождения в неустойчивое состояние.

Если обратиться к сущностной стороне понятия «устойчивое развитие», то в обобщенном варианте оно представляется, как концепция, идеология, реакция мирового сообщества на кризисные явления в биосфере, экономике, области международных отношений. Концептуально устойчивое развитие было выдвинуто еще на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, которая состоялась в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На этой конференции был также принят документ «Повестка дня на XXI век» [1].

Несомненно, экологическая сторона устойчивости играет важную роль в производстве более качественной агропродукции, что обязательно должно быть отражено в механизме мониторинга. Однако непредвиденность возникновения различных природных катаклизмов не позволяет в полной мере использовать экологический фактор в системе и механизме мониторинга агропреобразований. На устойчивость агропроизводства воздействуют и другие, не менее важные факторы макро- мезо- и микроэкономического характера, которые позволяют выявить (предвидеть) смещение вектора функционирования агроэкономической системы в сторону спада или подъема. При этом под агроэкономической системой (АЭС) понимается совокупность взаимосвязанных отраслей и подотраслей аграрного производства ориентирующих свою деятельность на достижение общих экономических интересов в масштабе каждого сельскохозяйственного предприятия.

Одной из основных задач мониторинга агропреобразований можно назвать выявление начала проявления неустойчивости функционирования АЭС, под воздействием бифуркационных факторов. Одним из них можно назвать рассогласованность в действиях элементов данной системы, вызванное переходом ее через «точку бифуркации». Наступление этого периода можно принять за критическое значение совокупного показателя. Поэтому важная роль в распознавании наступления данного периода принадлежит оперативности проведения наблюдений с обоснованной периодичностью.

Рис.1. Структурная модель механизма мониторинга в сфере агропреобразований

В большинстве научных публикаций, посвященных решению проблемы достижения устойчивости функционирования аграрных хозяйств основная роль отводится государственной поддержке. Однако практика показывает, что полная зависимость этих хозяйств от госсубсидий приводит к неустойчивости

агропроизводства, поскольку сам механизм поддержки изменчив и не гарантирует ее стабильности. То есть, чем больше зависимо агропроизводство от госдотаций, тем неустойчивее оно функционирует.

Есть достаточная поддержка – оно функционирует устойчиво, резко снизилась, например, из-за экономического кризиса, – впадает в кризис. В качестве подтверждения данного заключения достаточно обратиться к самому устойчивому типу агрохозяйств – к личному подсобному, которое никогда не требовало дотаций.

Устойчивость агропроизводства значительно зависит от слаженной работы всех служб и уровней мониторинга, от своевременности выполнения его основных функций (выбор параметров и показателей, осуществления наблюдений и передаче их результатов в соответствующие инстанции). Возникает необходимость и в соблюдении рациональной периодичности выполнения задач организационного характера, которые можно представить в виде алгоритма формирования и функционирования мониторинга устойчивости агропроизводства. Последовательность задач выглядит следующим образом:

1. Обоснование основных принципов формирования и функционирования параметров устойчивости системы аграрного производства.
2. Выбор критериев для определения периодичности контроля показателей устойчивости.
3. Подбор специалистов и создание организационных структур по выполнению наблюдений за объектами мониторинга.
4. Разработка методики определения параметров по оценке устойчивости системы.
5. Определение уровня расходов на выполнение работ и источников финансирования.
6. Отслеживание выбранных факторов и передача их в соответствующие мониторинговые структуры, осуществляющие выполнение расчетов по определению искомых параметров устойчивости.
7. Оценка предпринимательского риска в сельскохозяйственном производстве и рисков по уровню качества труда и продукции.
8. Отслеживание паритетного соотношения цен в АПК региона.
9. Отслеживание и оценка состояния производственных ресурсов (земельных, трудовых, материально-технических).
10. Мониторинг уровня жизни сельского населения и состояния социальной инфраструктуры села.
11. Оценка уровня стабильности и эффективности государственной поддержки сельского хозяйства.
12. Отслеживание уровня доступности продовольственных рынков для сельхозтоваропроизводителей.
13. Отслеживание уровня платежеспособного спроса на агропродовольственную продукцию.
14. Оценка уровня конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей на продовольственном рынке в сравнении с импортной агропродукцией.
15. Оценка механизмов госрегулирования производства сельскохозяйственной продукции в условиях ВТО.
16. Отслеживание темпов деградации агроресурсного потенциала.
17. Мониторинг уровня качества производимой агропродукции.
18. Оценка уровня монополизации на продовольственном рынке по основным видам продуктовых товаров.

В представленном алгоритме соединили задачи общего характера и относящиеся непосредственно к агропроизводству. Фактически большинство показателей сориентированы на возможность рентабельного ведения сельскохозяйственной деятельности в условиях совокупного риска.

Список литературы

1. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы Конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении. Центр «За наше будущее». –Женева, 1993.
2. Степанов Ф.А., Пустуев А.Л., Айдарбекова А.Т. Повышение устойчивости агроэкономических систем. – Екатеринбург: Издательский дом УрГСХА, 2009. – 151 с.
3. Чашин В.К., Пустуев А.Л., Равепов Р.Р. Мониторинг агропреобразований для экологически неблагополучного района (на примере Среднего Урала). – Екатеринбург: Издательский дом УрГСХА, 2001. – 218 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА УГЛЕДОБЫЧИ, КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Чебан А.Д.

Государственное профессиональное образовательное учреждение
«Беловский политехнический техникум», г.Белово

Уголь на протяжении довольно длительного времени остается основным видом топлива и является основой современной энергетики: около 42% произведенной электроэнергии в мире — угольная генерация.

Основным угледобывающим бассейном в России, на долю которого приходится около 57-58% добываемого угля, является Кузнецкий угольный бассейн. Угледобывающая отрасль дает около 40% поступлений в бюджет Кемеровской области, поэтому от ее дальнейшего функционирования будет зависеть экономическое развитие Кузбасса. Так как в Кузбассе добывается более 56% от общего объема добычи угля по России, то роль угольной промышленности Кузбасса выходит за рамки региональной и приобретает федеральное значение.

Изменение ситуации на угольном рынке: резкое снижение цен и спроса на уголь требуют корректировки экономической политики угледобычи в Кузбассе. Перед угледобывающими предприятиями в настоящее время первоочередной задачей является переход на путь экономического роста без увеличения объемов добычи. То есть повышение эффективности угледобычи за счет реализации внутренних резервов по росту производительности труда и снижению затрат на добычу и переработку угля. В данном аспекте приобретают особую значимость формирование и использование действенных инструментов по совершенствованию организации производственных процессов, позволяющих наиболее полно использовать имеющийся технологический и ресурсный потенциал, и способствовать получению ощутимых результатов без значительных дополнительных затрат.

Это обуславливает необходимость проведения исследований и актуальность разработок, позволяющих объективно оценивать повышение эффективности угледобычи и конкурентоспособность угольных предприятий за счет реализации внутренних резервов по совершенствованию организации производственного процесса.

В ближайшие годы угледобывающие предприятия Кемеровской области будут вынуждены существенно модернизировать производство для повышения эффективности разработки действующих месторождений. Техническая модернизация и внедрение новых технологий способствуют повышению безопасности труда. Однако технология и техника, которые меняются очень быстро, требуют быстрой адаптации работников к изменениям.

Активное внедрение современного оборудования не сопровождается соответствующими изменениями в организации производственных процессов, что приводит к несоответствию фактических показателей работы с ожидаемыми. Это и является одной из наиболее актуальных проблем угольных шахт в области совершенствования организации производственных процессов.

Таблица 1

Динамика добычи угля и среднемесячной производительности труда в 2013-2014 г.

Название шахт	Общая добыча угля, тыс. т			Среднемесячная ПТ рабочего по добыче		
	2013	2014	Темп роста/ снижения	2013	2014	Темп роста/ снижения
1	2	3	4	5	6	7
Антоновская	524,7	655,8	124,99	113,3	136,6	120,56
Большевик	1223,4	637,8	52,13	246,3	122,8	49,86
Заречная	4682,2	4172,9	89,12	197,2	191,5	97,11
шу Октябрьский	2676,7	2010,9	75,13	174,7	131,7	75,39
Алексиевская	2205,2	1353,2	61,36	200	124,3	62,15
шу Анжерское	555,7	177,4	31,92	52,7	17,6	33,40
1	2	3	4	5	6	7
ш. №12	754,5	729,5	96,69	45,4	55,5	122,25

Полосухинская	2921,4	2910	99,61	209,1	206,6	98,80
шу Талдинское-Кыргайское	1668,1	1716,5	102,90	301,5	298	98,84
шу Талдинское-Южное	1593,8	1595,9	100,13	349,5	318,2	91,04
Владимирская	392,4	117,2	29,87	54,6	19,8	36,26
Романовская	318,9	120,6	37,82	63	68,4	108,57
Анжерскская-Южная	966,2	577,6	59,78	94,8	57,4	60,55
Зенковская	481,6	371,8	77,20	35,8	41,6	116,20
им. Дзержинского	314,4	357,1	113,58	40,6	28,6	70,44
Красногорская	428,7	392,9	91,65	35,2	29,2	82,95
Зиминка	737,5	435,8	59,09	41,5	34,9	84,10
Ворошилова	354,2	322,5	91,05	19,1	27,7	145,03
Костромовская	1761,2	1434,1	81,43	180,6	129,8	71,89
Абашевская	1546,1	952,1	61,58	129,5	89,3	68,96

Применение высокопроизводительного оборудования в очистных и подготовительных забоях, прогрессивных видов подземного транспорта предполагает повышение технико-экономических показателей. Однако анализ показывает, что в 2014 году на большинстве шахт снизились объем добычи угля и среднемесячная производительность труда рабочего по добыче по сравнению с 2013 годом (Табл.1).

С деятельностью горнодобывающего предприятия связаны некоторые особенности:

- нестабильность условий осуществления производственного процесса;
- значительное влияние горногеологических условий разрабатываемого месторождения полезного ископаемого (мощность и угол падения пластов, крепость и буримость пород, содержание полезных компонентов, характер вмешивающих пород, их водообильность и др.);
- непрерывное перемещение рабочих мест;
- жесткая последовательность технологического процесса по добыче полезных ископаемых;
- выбытие производственных мощностей в связи с их отработкой или из-за аварий;
- необходимость повышенного внимания к обеспечению безопасности.

Эти особенности определяют организацию работы шахты и объем добычи угля. Как показывают исследования, снижение добычи угля происходит как по объективным причинам, связанным с вышеперечисленными особенностями деятельности угольных предприятий, так и в связи с нерациональной организацией работ. Она проявляется в нехватке рабочих в смене при укомплектованности штата, нерациональной их расстановке, несвоевременной доставке материалов к рабочему месту.

Вышеназванные объективные причины снижения добычи угля учитываются при разработке проектов производства.

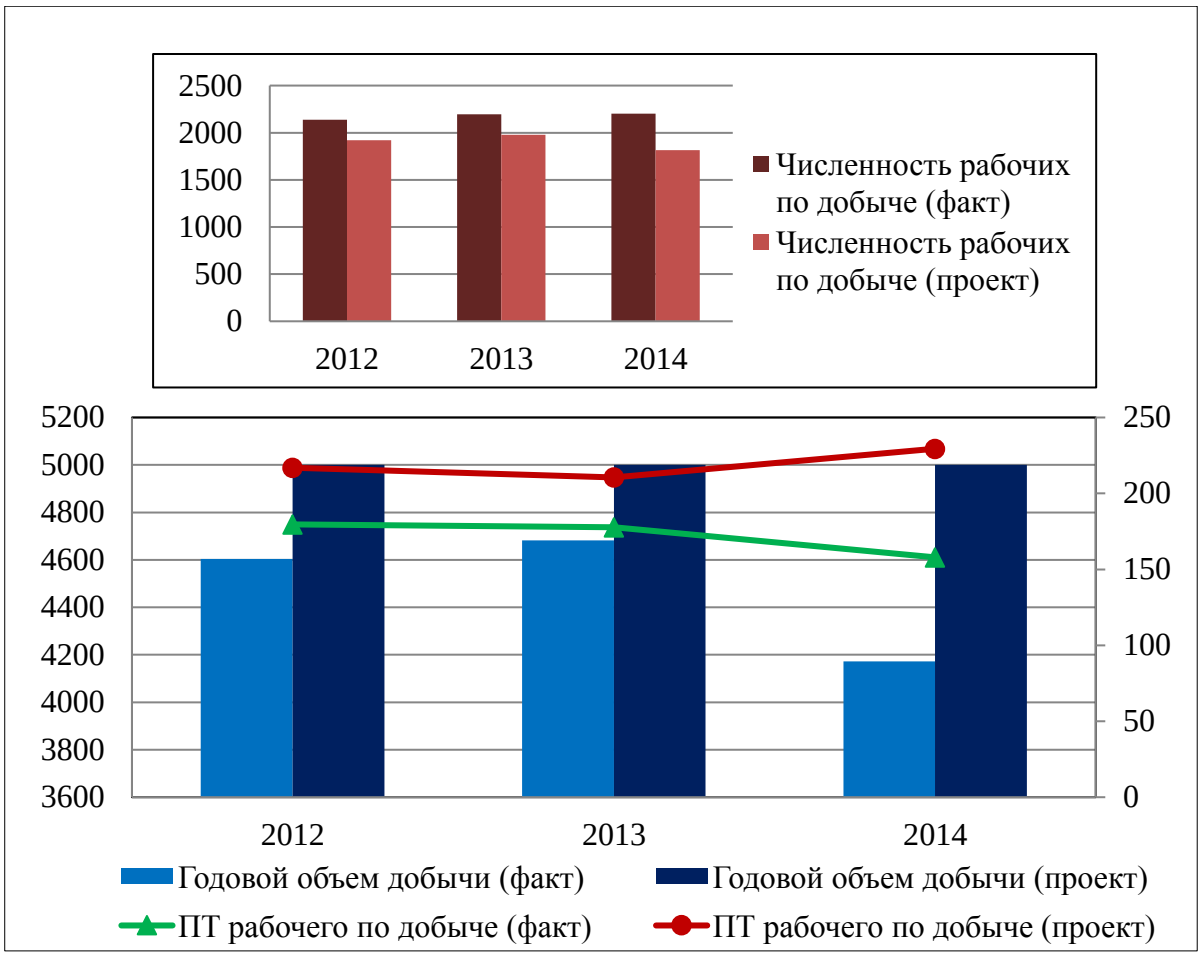

Рис.1. Анализ проектных и фактических данных одной из шахт Кузбасса

Если сравнивать проектные данные, разработанные по шахтам на 2012-2014 годы. С фактическими показателями за эти года, то увидим, что фактически шахты не достигают показателей, предусмотренных проектом. В большинстве случаев, как показал выполненный анализ, фактические достигнутые объемы добычи ниже, а численность рабочих по добыче выше проектной. В результате, производительность труда на угольных предприятиях существенно отличается от предусмотренной проектом.

Производительность труда с одной стороны влияет на добычу угля, а с другой характеризует эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии. Активное внедрение современного оборудования и новых технологий добычи со временем изменяют роль горнорабочего и усиливают влияние организации производственного процесса на эффективность работы шахты.

Большинство современных шахт при проведении горных выработок используют высокопроизводительные проходческие комбайнов и проходческие комплексы, такие как ГПКС, КСП-32, П-110, КП-21, Джой, Сандвик и другое высокопроизводительное оборудование. Однако результаты работы ниже ожидаемых. Это связано с неправильной эксплуатации оборудования, в частности применение проходческих комбайнах в горно-геологических условиях, для которых они не предназначены, что увеличивает трудоемкость обслуживания оборудования. Имеют место случаи, когда производительность выемочного или проходческого оборудования не соответствует производительности транспортных средств, это приводит к снижению темпов проведения горных выработок. В результате происходит отставание темпов подготовки очистного фронта от темпов его отработки, что является основной причиной несвоевременного ввода в эксплуатацию очистных забоев, а, следовательно, и потери добычи угля.

Для установления, все ли затраты рабочего времени необходимы и рациональны при существующей организации труда, каковы потери рабочего времени, степень загруженности рабочего основной работой, необходимо изучение рабочего временина основании обработки результатов наблюдений за рабочим процессом с целью выявления резервов повышения эффективности угледобычи.

Выполненные исследования по изучению рабочего времени проходческими бригадами позволили установить причины низких темпов проведения горных выработок – это внутрисменные потери рабочего

времени и значительные отвлечения проходчиков на выполнение посторонних работ, то есть причины, связанные с отсутствием решений вопросов организации добычи угля.

Список литературы

1. Осипова, Л.М., Моисеева, Е.И. Организация производства и менеджмент: учебное пособие / Л. М. Осипова, Е. И. Моисеева. – ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева», Кемерово, 2012.
2. Угольная промышленность Кузбасса. Основные показатели работы. Ежемесячный сборник. ОАО «Информационно-вычислительный центр», Кемерово, 2012г., 2013г., 2014г.
3. Чебан А.Д. Исследования эффективности труда на предприятиях в угольной отрасли / А.Д. Чебан - LAP LAMBERT AcademicPublishing, 2015.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Веремеенко Т.И.

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г.Тихорецк

Тема импортозамещения всегда оставалась для России одной из приоритетных. Наша страна за много лет привыкла к большому объему импорта товаров и услуг, который составляет свыше 50% от общего объема продаж. Ситуация усугубилась после введения западными странами экономических санкций. В ответ на санкции Россия запретила поставки продовольственной продукции из стран Европейского Союза. Принятие данных мер означало, что российское правительство взяло курс на импортозамещение.

В настоящее время российская экономика переживает не самые лучшие времена. Ведь реализация импортозамещения не предполагает замену одних поставщиков на других. Это долгий и непростой процесс, который должен обеспечить не только выход российской продукции на мировой рынок, но и сделать российскую продукцию конкурентоспособной [1, 2]. Именно поэтому тема импортозамещения является весьма актуальной на сегодняшний день.

Так или иначе на территории нашей страны в той или иной степени реализуется стратегия импортозамещения во многих отраслях на протяжении двадцати пяти лет. Так, к примеру, доля импортных комплектующих в наиболее приоритетных отраслях оборонной промышленности России достигла уровня 7-12%. Однако, в большинстве секторов оборонно-промышленного комплекса данная проблема решена. Та же самая ситуация наблюдается и в химической промышленности.

На долю пищевой и перерабатывающей промышленности в РФ приходится более половины продовольственного товарооборота страны в целом. Пищевая и перерабатывающая промышленность включает в себя около 30 подотраслей. На протяжении последних лет Россия входила в пятерку крупнейших импортеров продовольствия на мировом рынке.

За последние 15 лет ежегодно росла доля импорта продовольственных товаров из стран Евросоюза, США, Канады, Австралии и, как следствие проводимой политики, демпинговая экспансия зарубежных сельхозтоваропроизводителей фактически ослабила позиции отечественных сельхозпроизводителей на внутреннем рынке. Отечественный просторный потребительский рынок и сельскохозяйственный потенциал стал главной причиной продовольственной экспансии против России со стороны Запада. Российский продовольственный рынок оказался абсолютно незащищенным от иностранных посягательств в основном из-за отсутствия законодательной базы и наблюдающихся в мире отклонений [3].

За многие годы Россию приучили ввозить из-за рубежа большой объем товаров и услуг. Так, доля импорта в большинстве отраслей в 2013 году составляла более 50% от общего объема продаж (в машиностроении - 70%, фармацевтике - 80%). Также наша страна закупает из-за рубежа говядину, свинину, мясо птицы, рыбу, молоко, молочные продукты, масло, сыр, картофель, овощи, фрукты, орехи, подсолнечное масло и т.д. При этом в 2013 году, производство основных видов продовольствия (мяса и молока) было в 6 и 4 раза ниже, чем в 1990 году [4, 5].

Ни для кого не секрет, что правительство США стремиться стать лидером и достигнуть главенствующих позиций во всем мире. Многие эксперты убеждены, что принимаемые санкции в отношении России со стороны США, Канады, Японии, Австралии и стран Европейского Союза, обусловлены присоединением Крыма к РФ. В ответ на вводимые санкции Россия запретила импорт продовольствия из ряда стран, являющихся крупнейшими

экспортерами. В основном под эмбарго попали мясные продукты, молочная продукция, сыр, фрукты, овощи, рыба и морепродукты.

Вопросы импортозамещения являются стратегически важными, так как от их решения зависит уровень развития и обороноспособности национальной экономики. Под продовольственным импортозамещением следует понимать процесс наращивания производства и продовольствия национальными товаропроизводителями в условиях ограничения импорта из других стран [6, 7].

С введением запрета на импорт продовольственных товаров сложившаяся в стране ситуация подняла марку отечественных производителей и создала в ряде отраслей проблемы, касающиеся импортозамещения. Падение курса рубля также усугубило продовольственную инфляцию. Товарные рынки в некоторых секторах растениеводства и животноводства стали производными от курса национальной валюты.

Список литературы

1. Королюк Е.В. Импортозамещение как фактор обеспечения продовольственной безопасности. В сборнике: Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 113-116.
2. Королюк Е.В. Вектор экономической политики современной России. Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 2. С. 27-32.
3. Молчан А.С., Франциско О.Ю. Институциональные регуляторы стратегических преобразований аграрного сектора экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53-4). С. 669-672.
4. Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации// Электронный ресурс/ режим доступа: http://www.mcx.ru/ [дата обращения 25.01.2016].
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики// Электронный ресурс/ режим доступа: http://www.gks.ru/ [дата обращения 25.01.2016].
6. О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 24.06.2015 № 320 // СПС «Консультант плюс».
7. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности РФ: Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 // СПС «Консультант плюс».

ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Конкуренция является одной из основных характеристик любого рынка и возникает из-за ограниченности ресурсов, несоответствия ресурсов тому количеству, которое необходимо для удовлетворения потребностей производства, личности, общества.

В случае со средствами массовой информации (СМИ), отдавая предпочтение тому или иному СМИ, его аудитория расплачивается своим вниманием, за которое борются медиаорганизации.

Степень и тип конкуренции определяет экономическое поведение участников рынка. Выделяется четыре основных тина рыночных структур [1]:

- совершенная конкуренция;
- монополистическая конкуренция;
- олигополия;
- монополия.

Предполагается, что структура рынка зависит от множества факторов, включающих число присутствующих на рынке производителей и покупателей, различия между производимыми ими товарами, препятствия для вхождения новых конкурентов на рынок.

Совершенная конкуренция существует тогда, когда на рынке представлено много производителей товаров или услуг, которые недифференцированы и при этом ни одна из организаций не доминирует на рынке. В этой ситуации экономические силы действуют на рынке свободно, входных барьеров на рынок практически нет.

Для рынка СМИ совершенная конкуренция не может иметь места, так как медиаорганизации всегда дифференцированы. Существует множество оснований для дифференциации как содержания СМИ, так и аудитории СМИ (Табл.1) [1, с. 45].

Таблица 1

Возможности дифференциации средств массовой информации по содержанию и аудитории

СМИ	Дифференциация продукта	Дифференциация аудитории
Радио	Программная политика: - музыки - новостей - разговорных жанров	Целевая аудитория: - по демографическим характеристикам - по вкусовым пристрастиям
	Время вещания: - круглосуточно - по времени	Место прослушивания радио: - дом - офис - автомобиль
	Язык радиовещания	Географическое размещение аудитории
Журналы	Направленность: - для широкой аудитории - специализированный	Целевая аудитория: - по демографическим характеристикам - по вкусовым пристрастиям
	Периодичность	Территориальная принадлежность: - местные - региональные - национальные - международные
	Язык	Способ распространения: - подписка - розница - сочетание
	Производственные характеристики: - формат - бумага - печатная краска - качество печати	
Газеты	Периодичность и время выхода	Целевая аудитория: - массовая - специализированная
	Редакционная ориентация: - общее представление о событиях - фокусировка на новостях - использование графики и фото - презентационный тон	Территориальная принадлежность: - местные - региональные - национальные - международные
	Производственные характеристики: - формат - бумага - печатная краска - качество печати	Способ распространения: - подписка - розница - сочетание
Телевидение	Программная политика: - широкая направленность - специализированный (спорт, музыка, фильмы, культура, мода)	
	Время вешания: - круглосуточно - по времени	

Ни в одном из секторов современной медиаиндустрии нет условий для свободной конкуренции, поскольку медиабизнес требует значительных затрат.

Противоположная совершенной конкуренции ситуация – монополия. Этот продавец осуществляет полный контроль за экономическими силами, действующими на рынке, делая входные барьеры на рынок не-преодолимыми.

Монополистическая конкуренция возникает при условии, что на рынке присутствует определенное количество продавцов с дифференцируемым товаром. Барьеры входа на рынок достаточно высоки, но преодолимы. В случае, когда число участников рынка от двух до десяти, входные барьеры высоки.

Монополистическая конкуренция, при которой конкурирующие производители предлагают относительно однотипные товары для различных категорий потребителей, характеризует рынок FM-радио, некоторые секторы журнальной индустрии (женские, мужские журналы, еженедельники телепрограмм). Монополистическую конкуренцию на рынке FM-радио можно также объяснить относительно низкими входными барьерами в отрасль, что позволяет рынку постоянно пополняться новыми небольшими радиостанциями. Очевидно, что на таком рынке происходит значительное дробление аудитории.

Если на рынке представлено только ограниченное число производителей (от двух до десяти), но еще сохраняется конкуренция между товарами, вне зависимости от того, насколько они дифференцированы, рыночная структура описывается как олигополия. Ее отличительные черты – большая степень контроля за экономическими силами рынка, чем при совершенной или монополистической конкуренции. Входные барьеры на рынке высокие.

Олигополия характерна для телевизионной индустрии. В среднем в странах Европы существует по 3-4 общенациональных канала. В этом плане российский телевизионный рынок более конкурентный, помимо общенациональных каналов (ОРТ, РТР, НТВ, СТС, «Культура», «Домашний») существует несколько крупных телевизионных сетей, программы которых транслируют местные телекомпании (ТНТ, RenTV, MTV-Россия), а также региональные телекомпании. Телевизионный рынок постепенно движется от олигополии к монополистической конкуренции [2].

В современных условиях ежедневные газеты часто действуют в условиях или олигополии, или монополии, или промежуточной между ними структуры рынка – дуополии (издаются только две газеты). Особенно такая ситуация характерна для местных изданий.

Монопольные рынки, где доминирует только одна медиаорганизация, существуют в кабельной индустрии или в газетном бизнесе при отсутствии конкурирующих изданий.

Нельзя не отметить, что в некоторых секторах медиаиндустрии уровень конкуренции сохраняется на высоком уровне. Среди печатных СМИ наибольшая конкуренция характерна для журнальной индустрии. В сфере производства телепрограмм конкуренция также выше, чем среди телестанций, их распространяющих. Особая ситуация складывается в сфере «новых» медиа. Интернет предоставляет практически неограниченные возможности для конкуренции содержательных продуктов: любой технически грамотный пользователь Сети может без больших затрат времени и средств стать провайдером содержания. Однако для современного рынка СМИ в значительной степени характерны тенденции монополизации – создание вертикально и горизонтально интегрированных медиа холдингов. Эти тенденции объясняются распространенными в современной экономике стратегиями роста и конкуренции.

Рассматривая конкуренцию, необходимо отметить, что на рынке СМИ существует два уровня конкуренции. Внутренняя – конкуренция между СМИ одного порядка (между газетами, между телеканалами), внешняя – конкуренция между различными СМИ.

СМИ конкурируют между собой на разных рынках: рынке содержания, рынке свободного времени и рынке рекламы. Конкуренция может также рассматриваться с точки зрения географии рынка – конкуренция на национальном рынке СМИ, на региональном и т.д.

Список литературы

1. Л.Г. Кирьянова. Экономика средств массовой информации. – Томск: Издательство ТПУ, 2006. – 128 с.
2. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 335 с.

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Воронов Г.А.

Сургутский государственный университет, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, г.Сургут

На сегодняшний день не существует единой трактовки клиентского капитала. Наиболее распространенными терминами, которыми ученые определяют данный вид капитала, является потребительский или клиентский капитал, внешний структурный капитал, рыночные или маркетинговые активы, интерфейсный капитал и т.д. Исследователи также расходятся во взглядах относительно круга экономических субъектов, взаимоотношения с которыми является основой потребительского капитала. Большинство ученых рассматривает важность только взаимоотношений с клиентами. Другие же охватывают все экономические контрагенты внешней среды, с которыми взаимодействует предприятие. Обобщая различные научные позиции относительно определения клиентского капитала, целесообразно идентифицировать клиентский капитал предприятия как единство знаний о клиентах в форме стабильных, надежных и взаимовыгодных отношений с клиентами, что может накапливаться, увеличивать прибыль компании в долгосрочной перспективе. Под управлением клиентским капиталом следует понимать комплексные управленческие действия по планированию, организации, мотивации и контролю в отношении формирования и развития клиентского капитала компании для повышения конкурентоспособности предприятия, а также увеличения стоимости предприятия в долгосрочной перспективе. [1]

Наращивание и капитализация активов – важнейшие стратегические задачи любой коммерческой организации. Представители бизнеса вынуждены искать новые возможности для их решения. Налаживание длительных устойчивых отношений с клиентами оказывает непосредственное влияние на рост нематериальных активов и рыночную стоимость компании [2].

Руководители многих организаций пытаются использовать концепцию CRM-технологии управления взаимоотношениями с клиентами, рассчитывая получить быстрые положительные результаты. Однако далеко не каждая компания, внедряющая ее технологии, добивается успеха на рынке и роста активов. Без ясного понимания сущности CRM-концепции и CRM-технологии, их влияния на рост клиентского капитала и маркетинговых активов невозможно построить эффективную CRM-систему.

Таблица 1

Общая классификация клиентского капитала

<table>
<tr><td colspan="3">Классификация клиентского капитала</td></tr>
<tr><td></td><td>Результативные</td><td>Категориальные</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td>эффективность описывает соотношение полученного результата и того, чего хотят или ожидают клиенты.</td><td rowspan="7">основные - производят постоянную базу. Их немного, обычно не более десятка.
обеспечивающие - снабжают информационными ресурсами и их количество достигает нескольких десятков они важны в определении процессов затрат и их истинной себестоимости.
развивающие – направленные на совершенствование услуги, технологии а также иннова-ционные подходы в сопровождении клиентов.
управленческие охватывают весь комплекс функций управления. Базирующиеся на концепции контроллинга, которая позволяет сформировать полный цикл управления клиентским капиталом, начиная от стратегического</td></tr>
<tr><td>успешность показывает, как хорошо выполняются взаимоотношения с клиентами.</td></tr>
<tr><td>гибкость свидетельствует о том, насколько хорошо клиент способен реагировать на изменения.</td></tr>
<tr><td></td><td>Функциональные</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td>Производительность — это отношение количества единиц на выходе (при формировании клиентской базы) к количеству единиц на входе</td></tr>
<tr><td>Длительность — это время, которое необходимо для выполнения условий договора с клиентами, (промежуток времени между началом процесса и его завершением).</td></tr>
<tr><td>Стоимость— это совокупность всех затрат в денежном исчислении, которые необходимо произвести для однократного выполнения услуг.</td></tr>
</table>

		планирования до анализа причин отклонений от плана и формирования управляющих воздействий.

Клиентский капитал является одним из стратегических активов компании. Существуют множество его научных трактовок, что приводит к неоднозначности понимания данной категории в теории и практике управления компанией.

Рис.1. Составляющие клиентского капитала

Анализ трактовок клиентского капитала показывает, что зарубежные ученые не учитывают некоторые аспекты, отражающие его сущность. Во-первых, в структуру клиентского капитала входят инвестиции на его формирование и добавленная стоимость, которую он генерирует. В структуру инвестиций входят вложения в развитие бренда компании, изучение предпочтений клиентов, мероприятия по привлечению новых и удержанию старых клиентов и др. Так как привлечение новых клиентов обходится дороже, чем удержание существующих, то основная доля инвестиций в развитие клиентского капитала приходиться на поиск и привлечение новых покупателей. Поэтому клиентский капитал должен в себя включать стоимость как существующих, так и будущих клиентов компании. Во-вторых, основной функцией любой формы капитала, является генерация добавленной стоимости. Компания наращивает клиентский капитал с целью получения дополнительных экономических эффектов в виде добавленной стоимости. Кроме того, в зарубежной литературе четко не разграничены понятия клиентского, потребительского и покупательского капиталов. В экономическом словаре представлено различное толкование субъектов клиентского, потребительского и покупательского капиталов: «потребитель – лицо или организация, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства, чьей-либо деятельности, включая и свой собственный продукт; покупатель – физическое или юридическое лицо, осуществляющее оплату деньгами и являющееся приобретателем товара или услуги; клиент – лицо, пользующееся услугами какой-либо организации» [2].

Раскрывая элементы клиентского капитала необходимо выявить способы и методы и его измерения

Формирование устойчивых отношений с клиентами требует инвестиций, порой очень значительных (ежегодные рекламные расходы крупных транснациональных компаний зачастую измеряются сотнями миллионов долларов). Поэтому логично определять ценность связей с клиентами, их влияние на стоимость предприятия с помощью динамических методов инвестиционных расчетов [3].

В первом приближении экономическая ценность связей с клиентами может быть определена в денежном выражении по следующей формуле:

$$КК = \Sigma_{t=0}^{n} \frac{Д_t - З_t}{(1+к_д)^t},$$

где КК – величина клиентского капитала организации в денежном выражении;

$Д_t$ — доходы организации за период t;

$З_t$ – затраты организации за период t;

$к_д$ – коэффициент дисконтирования;

t – номер периода;

n – количество периодов в интервале времени, для которого проводится оценка клиентского капитала.

Разумеется, такой подход является весьма упрощенным. Во-первых, не вся прибыль организации объясняется существованием связей с клиентами, значительная ее часть формируется за счет сбыта товаров новым клиентам, за счет случайных, эпизодических продаж и т. д.

Во-вторых, следует учитывать, что ценность отношений с клиентами заключается не только в возможности получать прибыль от сбыта товаров. Довольные клиенты распространяют положительную информацию и позволяют предприятию увеличить прибыль за счет привлечения новых потребителей.

В-третьих, прибыль, обусловленная устойчивыми отношениями с клиентами, формируется не только «на стороне» сбыта. Реализация мероприятий по повышению эффективности производства, инициированных информацией, полученной от клиентов, сокращает затраты и также способствует росту прибыльности предприятия.

С учетом сказанного величина клиентского капитала организации может быть определена по следующей формуле:

$$КК = \Sigma_{t=0}^{n} \frac{(П_к + П_р + П_и)_t}{(1+к_д)^t},$$

где $П_к$ — прибыль, которую обеспечит сбыт товаров предприятия «старым» клиентам за соответствующий период;

$П_р$ — прибыль за счет сбыта товаров предприятия новым покупателям, сотрудничество с которыми установилось благодаря рекомендациям со стороны «старых» клиентов;

$П_и$ — прибыль, полученная за счет внедрения мероприятий, ставших возможными благодаря сотрудничеству с постоянными клиентами.

Средняя рентабельность продаж организации зависит, среди прочего, от следующих факторов: соотношения спроса и предложения; уровня платежеспособности клиентов; структуры продаваемого ассортимента, доли относительно рентабельных и менее рентабельных товаров; лояльности клиентов, которая позволяет предприятию более свободно повышать цены на продукцию.

Наконец, коэффициент дисконтирования, применяемый при расчете клиентского капитала, зависит от уровня гарантированной доходности вложений, уровня доходности и колебаний доходности отрасли и степени рискованности бизнеса клиентов предприятия. В работе В. Макарова и А. Козырева приводятся данные о том, что средние ставки дисконта при оценке нематериальных активов в США составляют около 30% ($к_д$=0,3); для российских условий авторы считают возможным применять дисконт в 60%[5] [3].

Все перечисленные факторы влияют на величину клиентского капитала. Он может формироваться как за счет высокой прибыли, которую способен принести средний клиент, так и за счет большого количества клиентов; в то же время, если, например, лояльность клиентов равна нулю, клиентский капитал также обнуляется. Сбыт на предприятии обеспечивается в этом случае за счет разовых и случайных покупок. В целом для повышения клиентского капитала возможны следующие пути: увеличение численности клиентов; увеличение общей потребности клиентов в товаре и уровня спроса со стороны клиентов; повышение доли повторных покупок; стимулирование смежных покупок; повышение средней рентабельности продаж за счет увеличения доли высокоплатежеспособных клиентов, изменения структуры ассортимента и повышения цен; стимулирование клиентов предприятия к устной рекламе, рекомендациям; стимулирование обмена информацией с клиентами; выбор направлений деятельности с низким уровнем риска.

Основным критерием оценки потребительского капитала является удовлетворенность клиента, наиболее точным способом измерения которой является установление ее взаимосвязи с финансовыми показателями предприятия. Модель интеграции человеческого и клиентского капитала для создания конкурентоспособного предприятия предлагается реализовать посредством следующих мероприятий (см. Рисунок 2).

Ключевые клиенты составляют основу успешности предприятия, поэтому должны быть предприняты все меры по их сохранению и укреплению сотрудничества с ними. По отношению к критическим клиентам рекомендуется снижение затрат по цепочке создания ценности, отказ от элементов предложения, нейтральных с точки зрения удовлетворенности, проверка обоснованности цен и условий поставки. Для рискованных клиентов следует продумать возможности для повышения удовлетворенности и лояльности. По отношению к клиентам, относящимся к «балласту», необходимо проверить возможности для повышения прибыльности и лояльности, и, если это окажется невозможным, прекратить сотрудничество.

В условиях формирования экономической безопасности возрастает актуальность развития и управления клиентским капиталом. При этом подтверждается и эффективность предлагаемых действий по управлению клиентским капиталом, повышающим эффективность работы организации.

Важнейшим условием обеспечения экономической безопасности государства является надлежащая защита собственности. К основам обеспечения экономической безопасности страны относятся: поощрение и развитие конкуренции, развитие рынка ценных бумаг, либерализация рыночной инфраструктуры, которая является условием реализации отечественного экономического потенциала. Неудовлетворительное состояние законности, наличие реальных угроз определяют современную социально-экономическую ситуацию в нашей стране и напрямую связаны с проблемами экономической преступности, которые в последнее время стали предметом пристального внимания не только юристов-теоретиков, но и практиков.

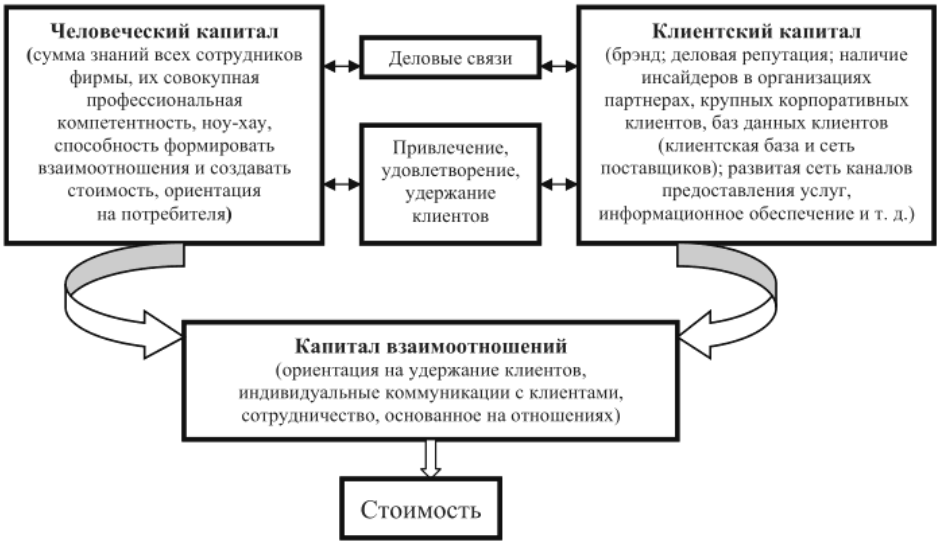

Рис.2. Синтез человеческого и клиентского капитала

Действия, по управлению клиентским капиталом, приводящие к повышению эффективности работы организации

Действие	Описание
1. Несколько рабочих клиентских баз объединяются в одну	Происходит горизонтальное сжатие. Если не удается привести все шаги к одной базе, то создается команда, отвечающая за управление данными базами, что неизбежно приводит к некоторым задержкам и ошибкам, возникающим при передаче работы между членами команды

2. Ответственные исполнители принимают самостоятельные решения	При этом происходит вертикальное сжатие, процессов. Наделение сотрудников большими полномочиями и увеличение роли каждого из них в работе предприятия приводит к значительному повышению их отдачи
3. Шаги по управлению клиентской базой выполняются в естественном порядке (а не в линейном)	Это позволяет относительно распараллеливать круг экономических субъектов, взаимоотношения с которыми является основой потребительского капитала
4. Взаимоотношения с клиентами имеют различные варианты исполнения	Надо иметь различные версии исполнения в зависимости от конкретной ситуации, причем каждый вариант должен быть простым и понятным
5. Работа с клиентом выполняется в том месте, где это целесообразно	При этом распределяется работа между границами подразделений и устраняется излишняя интеграция
6. Уменьшается количество проверок и управляющих воздействий	Они должны выполняться в отложенном режиме, что приведет к сокращению времени и стоимости процессов
7. Минимизируется количество согласований (за счет сокращения внешних точек контакта)	При этом стираются грани между функциональными подразделениями
8. «Уполномоченный» менеджер по управлению клиентским капиталом обеспечивает единую точку контакта	Этот механизм применяется, когда необходимо обеспечить участие заказчика в сложном процессе
9. Преобладает смешанный централизованно/децентрализованный подход	При этом подразделения предприятия могут действовать полностью автономно при наличии единого корпоративного хранилища данных.

Сегодня экономическую безопасность следует рассматривать в качестве важнейшей характеристики экономической системы, которая определяет способность реализации национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, достойные условия жизнедеятельности населения. Обеспечение экономической безопасности входит в состав важнейших функций государства. В условиях экономического кризиса крайне важно ориентироваться на критические параметры угроз, такие их размеры, достижение которых предопределяет разрушительные процессы в экономике. Критическая величина экономических показателей в т.ч и управления клиентским капиталом, прежде всего, свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций. Поэтому установление общепризнанных пороговых пределов развития экономической сферы организации позволяет ограничить существующую в настоящее время свободу оценок ситуации и найти точки взаимопонимания различных субъектов хозяйствования и политических сил.

Список литературы

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь /А. Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 392, 453, 783 с.
2. Воронов Г.А. Воронова А.В. Эффективное управление бизнес- процессами в сфере партнерских продаж как аспект процессного подхода в условиях неопределенности. [Электронный ресурс] / Г.А. Воронов // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – (40), 4/2012 – № гос. рег. статьи 0421200034/. – Режим доступа : http://uecs.mcnip.ru. – 0,6 п.л.

3. Воронов Г.А. Оптимизация бизнес процессов в управлении экономическим департаментом [Электронный ресурс] / Г.А. Воронов // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – № 02 (30). – № гос. рег. статьи 0421100040. – Режим доступа : http://uecs.mcnip.ru. – 0,6 п.л.
4. Пэйн Э. Руководство по CRM: Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пэйн. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 384 с.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПЕРЕХОДА К МОДЕЛИ "ЗЕЛЕНОЙ" ЭКОНОМИКИ С ПОЗИЦИЙ ЭВОЛЮЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Щепелин Н.В.

Тюменский Государственный Университет, Финансово-Экономический Институт, г.Тюмень

Концепция «зелёной экономики» отражает идеи философии и экономической науки, и в некоторой мере соотносится с концепциями постмодернизма, экологической экономики, феминистской экономики. Все эти концепции тесно связаны с проблемой устойчивого развития экономики. Сторонники концепции «зелёной экономики» полагают, что современная экономическая система несовершенна, так как несет в себе ряд негативных последствий: экологические проблемы, изменение климата, утрата разнообразия биологических видов, истощение природного питала, бедность, нехватка пресной воды, энергии, продовольствия, и, как следствие – неравенство. Концепция была сформирована в последние два десятилетия, и предполагает, что экономика является компонентом окружающей природной среды. Соответственно, невозможно бесконечное расширение сфер влияния и удовлетворение растущих потребностей при условии ограниченности ресурсов. Логично, что необходимо ограничение роста потребностей и поиск баланса между выгодой и последствиями.

Впервые понятие и пути перехода к «зелёной экономике» были четко сформулированы в 2011 году в аналитическом докладе Программы ОНН по окружающей среде (ЮНЕП) «Навстречу «зелёной» экономике, пути к устойчивому развитию и искоренению бедности». В документе было дано научное обоснование необходимости смены парадигмы мирового развития в направлении экологизации основных сфер жизнедеятельности человека, и приведены конкретные рекомендации по направлениям такого перехода [1]. Большинство развитых стран задолго до этого начали движение к «зелёной экономике», и Россия не осталась в стороне от этого процесса.

В целях дальнейшего выживания человечества с сохранением достаточного уровня развития необходим переход к «зелёной экономике». Под «зелёной экономикой» понимается система экономической деятельности и взаимодействия субъектов рынка, которая тесно связана с производством, распределением и потреблением товаров, работ, услуг, и которая приводит в конечном итоге к росту благосостояния человека с долгосрочной перспективе с условием снижения экологических рисков и устранения экологического дефицита для будущих поколений.

Современная модель экономики носит название «коричневая экономика», очевидно в виду того, что основной целью является получение максимальной прибыли в кратчайшие сроки. Переход же к «зелёной экономике» представляет собой введение ряда ограничений в эту модель. В целом, приходится признавать, что современная модель экономики ведет к истощению ресурсов, в том числе природных, биологических, снижению общего уровня и качества жизни, ухудшению экологической ситуации, а значит, здоровья населения. Помимо этого, такая модель предполагает тупиковый путь развития, ведущих к неразрешимым для будущих поколений проблемам.

Переход к «зелёной экономике» предполагает соблюдение принципов справедливости, равноправия между странами, населением; принципов уважения достоинства, ликвидации бедности, наращивания потенциала; принципов участия в процессе принятия решений, прозрачности и открытости информации; принципов экологичности; принципов подотчетности и управления (функционирование рынка в условиях международной ответственности); принципов устойчивого развития, эффективности и связи поколений. Исследуя основы концепции «зелёной экономики» необходимо отметить, что с позиции эволюции человечества такая концепция является принципиально новой ступенью развития общественно-экономических отношений. Она предполагает высокий уровень самоорганизации не только общества в целом, но и каждого его индивида. Таким образом, переход к зелёной экономике является высокоморальным, рациональным и единственно верным направлением развития.

При этом, переход к «зелёной экономике» имеет уже ряд практических примеров среди зарубежных стран. Уже на современном этапе ряд стран применяет различные инструменты «зелёной экономики» в национальной промышленной политике и стратегии. В Российской Федерации также все чаще говорят о необходимости переходя на новую модель. С позиции концепции «зелёной экономики» существенное значение приобретают экологические условия жизни населения, формируется приоритет на развитие высокотехнологичных и наукоёмких инфраструктурных и обрабатывающих отраслей с минимальным экологическим воздействием. При переходе к «зелёной экономике» необходимо решить вопрос повышения эффективности использования природных ресурсов и их экономии, а также снизить удельный вес сырьевого сектора в ВВП.

Швеция предполагает полный отказ от углеводородного топлива посредством энергетической реформы, реализация которой предполагается до 2020 года. Если данная реформа будет успешно внедрена, то Швеция станет первой в мире страной, отказавшейся от углеводородного сырья [2, с.281].

В странах Европы также большое внимание уделяется переработке отходов: разрабатываются программы по утилизации и вторичному использованию отходов. Ведется работа по испытанию альтернативных источников энергии, снижению вредных выбросов, поиск новых путей повышения экологичности производственно-хозяйственной деятельности.

Фактор экологической безопасности и чистоты, а также факторы снижения рисков климатических изменений определяют ускорение темпов роста зеленой экономики во всем мире. Хотя зеленая промышленность менее масштабна, но она также менее рискованна, чем модель, применяемая в индустриальном производстве XX столетия.

В современных условиях Российская Федерация нуждается в активном внедрении принципов зелёной экономики. Используемая модель сырьевой экономики является тупиковой: истощение ресурсов повлечет коллапс и потребует резких изменений парадигмы управления. В этих условиях рациональным является постепенный переход к зелёной экономике в русле разработки, производства и эксплуатации оборудования и технологий для уменьшения и контроля выбросов загрязняющих веществ, прогнозирования и мониторинга климатических изменений, использования альтернативных источников энергии и разработки энерго- и ресурсосберегающих технологий [7, с.152].

В настоящее время наблюдается рост инвестиций и темпов развития сектора зелёной экономики, что обуславливает широкий интерес аналитиков, политиков, общественных деятелей к проблеме перехода на новую экономическую парадигму. Отчеты ООН, ряда специализированных организаций свидетельствуют о том, что к 2050 году следует ожидать существенной трансформации мирового хозяйства, в частности, ежегодного инвестирования примерно около 1,3 трлн. долл. (или около 2% мирового ВВП) в 10 ключевых секторов зелёной экономики вплоть до 2050 года. Предполагается, что осуществление указанного сценария обеспечит в течение 5-10 лет более высокие годовые темпы роста экономики, чем это возможно в рамках инвестирования в обычное развитие, при отсутствии негативных последствий для окружающей среды. Ожидается, что отношение выбросов к экологической ёмкости среды (так называемый экологический след или отпечаток), достигающее сегодня 1,5, снизится к 2050 г. до 1,2, значительно приблизившись к уровню устойчивого развития (отношение равно единице), в то время как в сценарии обычного развития оно может превысить 2 [8, с.31]. Озеленение промышленной отрасли предполагает модернизацию производств с использованием принципов замкнутого цикла (когда отходы одной отрасли становятся сырьем для другой), а также внедрение системы наилучших доступных технологий.

ЮНЭП отмечает, что необходимо инвестировать лишь 2% ВВП ежегодно, чтобы обеспечить «озеленение» важнейших секторов экономики для модификации характера мирового экономического развития и перехода на эффективное использование ресурсов. Таким образом, «зелёная экономика» в перспективе способна обеспечить существенных рост ВВП, увеличение занятости, доходов на душу населения, качества и уровня жизни в более высоких темпах, нежели традиционная «коричневая» экономическая модель. Таким образом, с позиции эволюции человечества переход к «зелёной» экономике не только целесообразен, но и объективно необходим.

Список литературы

1. Навстречу «зеленой» экономике пути к устойчивому развитию и искоренению бедности: доклад ЮНЕП (United Nations Environment Programme) // Программа ООН по окружающей среде, 2011.
2. Гудзенко К.С., Лебедева Н.Ю. «Зелёная экономика» как путь к устойчивому развитию // В сборнике: Актуальные вопросы экономических и юридических наук в эпоху перемен. Место России в мировом

сообществе Межвузовская научно-практическая конференция. Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права» в г. Ростове-на-Дону. 2014. С. 281.
3. Киселица Е.П., Шумилова Ю.А. Повышение эффективности деятельности предприятий за счет управления неопределенностью, рисками и надежностью. Тюмень: Издательство ТюмГУ, 2005. 196 с.
4. Киселица Е.П., Стройкин А.С. Анализ методов управления нематериальными ресурсами промышленного предприятия//Основы экономики, управления и права. 2013. № 4(10).
5. Киселица Е.П. Технологии управления экономикой предприятия в условиях неопределенности: монография. Тюмень: Издательство Тюменского гос. ун-та, 2006. 323 с.
6. Киселица Е.П. Технология управления финансовыми рисками на малых предприятиях Тюменской области//Проблемы современной экономики. -2012. -№ 2. -С. 202-206.
7. Небесная А.Ю., Забудьков В.А. Устойчивое развитие и «зелёная экономика» в России // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 4-3. С. 151-154.
8. Порфирьев Б.Н. «Зелёная» экономика: новые тенденции и направления развития мирового хозяйства // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2012. Т. 10. С. 9-33.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Аспирант Багинова О.Е

ФГБОУ ВО «Бурятская ГСХА» им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

Для экономического развития Республики Бурятия необходимо обеспечить наибольшую эффективность производства, получая максимальную прибыль при бережном, рациональном использовании природного благосостояния, сохраняя и улучшая экологические условия для жизни населения.

Республика Бурятия расположена в южной части Восточной Сибири, территория республики составляет 351,3 тыс. кв. м., это регион, который не входит в число высоко урбанизированных территорий. На 1 января 2016 года на территории республики расположено 21 муниципальных образования, 6 городов, которые существенно отличаются по уровню социально-экономического развития. Численность постоянного населения на 1 января 2016 года составила 982,3 тыс. человек, из них городское население 579,4 тыс. человек и сельское - 402,9 тыс. человек, что на 3,9 тыс. человек больше чем в 2015 г. А численность населения на 1 января 2015 года составляет 978,4 тыс. человек. Самый большой город в Республике Бурятия по населению - Улан - Удэ (426 650 чел.), далее Северобайкальск (24 101 чел.) и Гусиноозерск (23 307 чел.). Всего 1 город с численностью от 100 тысяч человек. Численность населения по муниципальным образованиям представлены в Табл.1.

Таблица 1

Население Республики Бурятия по муниципальным образованиям

Муниципальное образование	Все население	в т.ч. городское	в т.ч. сельское
Республика Бурятия на 01.01.2016 г.	982,3	579,4	402,9
Республика Бурятия на 01.01.2015 г., в т.ч.	978,4	576,3	402,1
г. Улан-Удэ	426 650	426 650	0
Баргузинский муниципальный район	22 574	7 053	15 521
Баунтовский эвенкийский муниципальный район	8 808	0	8 808
Бичурский муниципальный район	23 748	0	23 748
Джидинский муниципальный район	25 610	0	25 610
Еравнинский муниципальный район	17 626	0	17 626
Заиграевский муниципальный район	49 964	16 059	33 905
Иволгинский муниципальный район	45 846	0	45 846

Кабанский муниципальный район	57 887	25 466	32 421
Кижингинский муниципальный район	15 624	0	15 624
Курумканский муниципальный район	14 139	0	14 139
Кяхтинский муниципальный район	38 167	23 064	15 103
Муйский муниципальный район	10 802	9 429	1 373
Мухоршибирский муниципальный район	23 850	0	23 850
Окинский муниципальный район	5 406	0	5 406
Прибайкальский муниципальный район	26 890	0	26 890
Северо-Байкальский муниципальный район	12 991	9 891	3 100
Селенгинский муниципальный район	43 372	23 307	20 065
Тарбагатайский муниципальный район	18 401	0	18 401
Тункинский муниципальный район	21 450	0	21 450
Хоринский муниципальный район	17 653	0	17 653

*источник: Росстат

Эффективной может считаться занятость населения, которая обеспечивает достойной доход, здоровье, развитие личности, рост образовательного и профессионального уровня для каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда. Поэтому эффективную занятость с экономической точки зрения – это наиболее рациональное использование человеческого ресурса, а с социальной – наиболее полное соответствие интересам человека труда. Для достижения баланса экономической и социальной занятости необходимо реформирование занятости и новый подход к изучению вопроса занятости населения и особое внимание обратить на сельскую занятость, т.к. сельская занятость имеет свои особенности.

Большинство занятых занято на предприятиях частной собственности (62,5%). Из них 29,3 % составляют лица, занятые индивидуальным трудом и по найму у отдельных граждан. На предприятиях и организациях государственной и муниципальной форм собственности занято 31 % занятого населения. [1]

В Табл.2 представлены статистические данные по уровню экономической активности населения, по уровню занятости и безработицы.

Таблица 2

Уровень экономической активности населения, уровень занятости и безработицы, %

	Уровень экономической активности населения		Уровень занятости населения		Уровень безработицы населения		Средний возраст занятых в экономике, лет
	в возрасте 15-72 лет	в трудо-способном возрасте	в возрасте 15-72 лет	в трудо-способном возрасте	в возрасте 15-72 лет	в трудо-способном возрасте	
Всего							
2012	63,9	72,8	58,9	66,9	7,9	8,2	38,7
2013	63,8	73,1	58,6	67,1	8,0	8,2	38,6
2014	63,8	59,6	58,4	54,3	8,4	8,8	38,8
в т.ч. мужчины							
2012	70,5	76,9	64,4	70,0	8,6	8,9	38,0
2013	69,5	76,1	63,9	69,9	8,1	8,1	37,9
2014	69,2	75,9	62,6	68,5	9,5	9,8	38,1
женщины							
2012	58,0	68,6	53,8	63,5	7,1	7,3	39,5
2013	58,5	70,0	53,9	64,1	7,9	8,4	39,4

2014	58,9	70,0	54,6	65,0	7,2	7,8	39,5

*источник Росстат

Как видно из таблицы, по данным Бурятстата за три года уровень экономической активности населения снизился в основном среди женщин, что связано с устареванием населения и мигрированием молодежи в трудоспособном возрасте в другие регионы и страны, при этом средний возраст занятых в экономике составляет в пределах 38 лет. За рассматриваемый период, уровень занятости снижается с 66,9% в 2012 г. до 54,9% в 2014 г. Однако уровень безработицы ещё остаётся высоким, который увеличился в 2014 г. до 8,8%, что на 0,6% больше, чем в 2012 г. Время поиска работы у безработных также увеличился с 7,2 месяцев до 9,0 месяцев в 2014 г.

Уровень регистрируемой безработицы по Республике Бурятия составил 1,1%. По данному показателю Республика Бурятия на протяжении длительного времени занимала передовые места, а в течение 2013 года занимала 1 место в рейтинге регионов, входящих в состав Сибирского федерального округа.

Необходимо отметить, что наибольшую долю среди безработных граждан составляют люди со средним профессиональным образованием - 24%, далее с начальным профессиональным образованием - 21.8% и со средним общим образованием 22.6%, а доля лиц с высшим профессиональным образованием составляет 18%.

В сложившихся условиях естественного воспроизводства повышение рождаемости может устанавливаться как долгосрочная перспектива, так как необходимо изменить не только социально-экономические условия, но и уровень демографического сознания населения. Формирование человеческого капитала, начинается с рождения ребенка – это вложение и инвестирование в образование детей, необходимо создание благоприятных условий труда для трудоустройства в республике и дальнейшего развития нашего региона. В рамках реализации демографической политики Республики Бурятия напрямую стимулирует рождаемость через увеличение размеров государственных пособий на детей и в связи с материнством подкрепляются мерами косвенного стимулирования. Рождаемость, как известно, влияет на численность населения, демографическая ситуация в Республике Бурятия характеризуется повышением естественного прироста населения за счёт снижения смертности, в том числе в трудоспособном возрасте и роста рождаемости населения. В Табл.3 отражены статистические данные за 10 лет.

Таблица 3

Статистические данные по естественному приросту населения, чел

годы	Родилось			Умерло			Естественный прирост (+), убыль (-)		
	всего	мужчин	женщин	всего	мужчин	женщин	всего	мужчин	женщин
Все население									
2004	13399	6903	6496	14868	8698	6170	-1469	-1795	326
2005	13551	6946	6605	15144	8839	6305	-1593	-1893	300
2006	14193	7205	6988	13930	7911	6019	263	-706	969
2007	15460	7966	7494	12802	7096	5706	2658	870	1788
2008	16372	8422	7950	12948	7254	5694	3424	1168	2256
2009	16729	8592	8137	12466	6943	5523	4263	1649	2614
2010	16506	8540	7966	12361	6960	5401	4145	1580	2565
2011	16507	8459	8048	12299	6900	5399	4208	1559	2649
2012	17006	8779	8227	12064	6678	5386	4942	2101	2841
2013	17108	8833	8275	11479	6185	5294	5629	2648	2981
2014	17093	8923	8170	11182	6170	5012	5911	2753	3158

*источник Росстат

По таблице видно, что естественный прирост населения в целом по республике начинается с 2007 года, государственное регулирование рождаемости - путем введения материнского капитала, которое простимулировало население на рождение второго и последующего ребенка, но к сожалению, плохое информирование повлекло рождение детей ради материального благополучия отдельно взятых семей. Число умерших с 2013 года уменьшается в связи с пропагандой здорового образа жизни и профилактикой заболеваемости, путем своевременного медицинского обследования. Отрадно, что количество родившихся

мальчиков по статистике больше, чем девочек, но вопрос остается актуальным, почему в России, а также в республике одиноких женщин меньше не становится?

Несмотря на сложившуюся тенденцию, что молодежь получает «престижное» образование в области юриспруденции, менеджеров и т.д. провоцирует структурный дисбаланс спроса и предложения на трудовые ресурсы рабочих специальностей. Соответственно доля зарегистрированных безработных растет, что сказывается на уровне жизни населения, а это «тормозит» социально-экономическое развитие республики. Молодой специалист, окончив учебное заведение, да и не только молодые специалисты, отказываются трудоустраиваться, т.к. большинство предложенных вакансий предлагают низкую заработную плату и требуют стаж работы по должности. А также негативно влияет отсутствие элементарной инфраструктуры и недостаточное обеспечение жильем, хотя определенные результаты дают республиканские целевые программы «Жилье для молодых специалистов», «Жилье для молодых семей», «Земский доктор».

Низкие денежные доходы населения в соотношении с прожиточным минимумом к стоимости потребительской корзине, говорит о бедности население, неэффективное использование производственных ресурсов влечет, низкий объем произведенной продукции из чего складывается, в целом общая экономическая характеристика в Республике Бурятия. Низкая инвестиционная привлекательность республики, особенно в последние годы не дает возможности развитию в приоритетных направлениях, например, в туризме, сельском туризме, сельском хозяйстве, которые могли бы создать и предоставить рабочие места населению, на что не мешало обратить внимание и развивать данные направления. В свое время сельскохозяйственное производство свертывалось из-за отсутствия государственной политики поддержки села.

В России много лет реализуется программа, направленная на сбережение, формирование и использование человеческого капитала. Республика Бурятия, как субъект Российской Федерации имеет свои особенности в экономическом и социальном развитии территории, формировании и развитии трудового потенциала. Необходимо задуматься, а не встанет ли такой же вопрос, как в Японии, кому передавать свое правление и руководство, т.к. современное общество в виде подрастающего поколения не приучено работать и зарабатывать деньги. Молодые хотят все и сразу, без вложения собственного труда, поэтому духовно-нравственное воспитание детей и подростков должно быть не только в семье, но и в образовательных учреждениях, начиная со школы. Республика Бурятия стремится развиваться «в ногу со временем», для чего необходимо здоровое и образованное население, которое способно решать поставленные управленческие, экономические, технологические и социальные задачи для достижения поставленных целей.

Список литературы

1. Бондаренко Л. Тенденции в уровне занятости сельского населения и ее отраслевой структуре/ Бондаренко Л., Тататрова Л.// Экономика сельского хозяйства России. – 2015 - № 10 – С. 69-73
2. Росстат. Федеральная служба государственной статистики.- www.gks.ru

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО – НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН)

Амонов Д.Р.

Российско-Таджикский Славянский Университет (Душанбе)

В статье рассматриваются вопросы необходимости и предпосылок внедрения электронного правительства в Республике Таджикистан.

Ключевые слова: электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, предпосылки внедрения, электронный документооборот, Интернет, граждане.

E – GOVERNMENT- THE NEED BACKGROUND AND INTRODUCTION (ON EXAMPLE OF TAJIKISTAN)

Amonov D.R.

Russian-Tajik Slavonic University (Dushanbe)

The article considers the issues of necessity and prerequisites for the introduction of electronic government in the Republic of Tajikistan.

Keywords: electronic government, information and communication technologies, the prerequisites for the implementation, electronic document management, Internet, citizens.

На современном этапе развития государства и, в более общем смысле, всего общества социальные институты все более трансформируются, многие формы экономического, политического и культурного взаимодействия изменяются и перемещаются в виртуальную среду и этот процесс необратим. Налицо все возрастающая роль информации и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В свою очередь, информатизация общества является причиной изменений всей системы современных социальных институтов. Не исключение из этого и взаимодействие публичной власти и населения. Сегодня на смену старым формам такого взаимодействия приходят новые формы, которые основаны прежде всего на клиентоориентированном подходе посредством использования информационно-коммуникационных технологий. [1]

Меняются не только формы взаимодействия, но даже суть и значение ролей двух сторон – граждан и представителей власти, видоизменяются ценности и приоритеты. Сегодня формой такого взаимодействия является электронное правительство, которое представляет собой систему взаимодействий посредством информационно-коммуникационных технологий. Мы можем рассматривать государство как развитую информационную систему, так как весь процесс государственного управления основывается на получении, анализе и распространении информации. Интересно, что именно государство в свое время инициировало и финансировало развитие современных информационных технологий, в частности Интернета. Поэтому парадоксален факт существенного отставания многих государств от собственного частного сектора в сфере использования информационно-коммуникационных технологий.

Еще на заре возникновения и внедрения ИКТ коммерческие организации быстро осознали огромное значение ИКТ и с целью повышения конкурентоспособности и увеличения прибыли взяли их на вооружение. Хотя государственные организации гораздо позднее пришли к такому пониманию роли ИКТ, они добились значительных результатов. Государственные организации четко осознали, что без полномасштабного использования информационно-коммуникационных технологий их деятельность не будет соответствовать требованиям, которые предъявляет к ним общество. Поэтому можно констатировать, что использование ИКТ в государственных организациях является ответом на все возрастающие требования к эффективности функционирования и являются частью неизбежных реформ. Надо отметить, что в наиболее развитых странах мира такие реформы проводятся начиная с 1970-х годов.

Каждой эпохе человеческой истории присущи свои собственные нововведения, которые и определяют ее характер, особенности и отличия. Например, в эпоху индустриализации с появлением новых видов скоростного транспорта совершенно изменились экономические отношения: поезда сделали массовыми, быстрыми и дешевыми перевозки, вследствие этого изменились рынки сбыта. У производителей и посредников появилась невиданная ранее возможность налаживания новых контактов с потребителями товаров или поставщиками сырья и запасных частей. В свою очередь, самолеты расширили возможности путешествий людей, увеличили скорость и повысили комфорт перемещений. В течении нескольких часов люди могли долететь туда, куда раньше могли добираться месяцами. Все это принесло огромную пользу, повысило эффективность экономических отношений, открыло невиданные ранее возможности перед участниками рынков.

Во внедрении этих новшеств велика роль государства, которая обеспечила законодательную и финансовую поддержку, политическую стабильность, вследствие этого государственные и частные инвесторы смогли быстро построить сети железнодорожных и воздушных дорог. И проводя аналогию с этим, отметим, что сегодня в роли нового средства коммуникации выступает сеть Интернет, которая все больше влияет новые и старые экономические структуры, помогает стоить новые отношения между участниками рынков и сообществ, выходить на новые рынки сбыта продукции, экономить время и материальные ресурсы, получать дополнительную прибыль. В новой эпохе информатизации именно информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) отведена главная роль в развитии общества, поднятии экономических, политических и социальных взаимоотношений на качественно новый уровень.

И здесь государственные органы должны обеспечить эффективный и своевременный переход участников на новую платформу взаимоотношений, идти в ногу со временем, разработать правовую основу и гарантировать внедрение новых, справедливых правил в практику. Государственные службы должны переходить на новый вид предоставления услуг, основанный на использовании ИКТ, чтобы выполнять свои функции. Ведь сегодня граждане в целом и участники рынков в частности больше не полагаются безоговорочно на централизованные методы предоставления государством услуг населению, а ожидают улучшения качества услуг, снижения материальных затрат и экономии времени, роста конкурентоспособности и повышения эффективности. Люди сами хотят быть участниками этого информационного обмена, советовать, комментировать, создавать информацию и использовать ее в свое благо. Мы живем при информационной экономике, в которой информация является главным ресурсом и обладание ею дает огромное конкурентное преимущество. Сегодня, когда границы стран и континентов становятся все более условными, когда рынки товаров и услуг стали глобальными и каждая компания может стать их участником, когда скорости заключения сделок стали очень высокими и возможности ограничены только воображением каждого человека, именно информация играет решающую роль. [2] Следовательно, нужно освоить лучшие способы ее получения, обработки, хранения и использования.

Зачастую именно государственным органам предстоит возглавить переход к информационной эпохе. Они должны охватить все аспекты: от правового обеспечения до предоставления услуг населению, от политического и экономического регулирования до создания необходимых условий для эффективного участия всех заинтересованных сторон в процессе развития информационного общества [4]. Но в первую очередь, государственные органы должны видоизменить свои взаимоотношения друг с другом и с гражданами, а также с частными и общественными организациями. В этой связи и возникает необходимость внедрения электронного правительства.

Сегодня нет единого определения этого термина, так как существует множество толкований и определений, от предельно коротких до слишком длинных и объемных. Если привести наиболее короткое определение, то «электронное правительство подразумевает автоматизацию процесса предоставления государственных услуг». Обобщая различные формулировки отметим, что под электронным правительством можно понимать непрерывную оптимизацию процесса предоставления госуслуг, политического и экономического участия граждан, а также управления путем изменения внутренних и внешних отношений между госорганами посредством информационно-коммуникационных технологий (Интернет, электронная почта, мобильная и стационарная голосовая связь, СМИ) и технических средств (телефон, компьютер, планшет и др.).

Какие же выгоды несет в себе внедрение концепции электронного правительства для государственных органов и других организаций независимо от форм собственности и вида деятельности? Рассмотрим наиболее важные из них:

1. Предоставление услуг посредством сети Интернет удобно для граждан и выгодно для организаций [3]. Граждане экономят время и силы, а организациям не нужно содержать множество отделений и офисов на местах, а также неоправданно большой штат.

2. Внедрение принципа «одного окна» также отменяет множество ранее существовавших трудностей в виде посещения нескольких государственных организаций, потери времени, которое сегодня ценно как никогда, малоэффективного растрачивания сил, которые можно использовать с большей выгодой.

3. Внедрение электронного правительства помогает преодолеть информационное неравенство, ведь государству вполне по силам сделать доступными новые технологии для менее обеспеченных слоев общества, научить пользоваться компьютерами и другой техникой молодых людей и стариков.

4. Посредством внедрения электронного правительства государство может способствовать всестороннему развитию экономики. Ведь создавая необходимую инфраструктуру, сети обмена информацией и предоставляя доступ к Интернету государство по сути помогает участникам рынков работать эффективно, использовать новые возможности для контактов и сбыта продукции, выхода на мировые, ранее недоступные рынки. Соответственно, будет постоянно расти профессиональный уровень сотрудников.

5. Государство путем внедрения электронного правительства по сути перестроит взаимоотношения с гражданами. Уравниловка и предоставление одинаковых услуг всем уйдут в прошлое, дав место персонализации, которая учитывает индивидуальность людей и характер отдельных социальных групп. В итоге, граждане чувствуя заботу и не безразличие государства, вновь обретают доверие к нему, что особенно важно на фоне кризиса доверия, наблюдаемого в странах, недавно переживших экономический или политический кризис.

6. Особенностью информационно-коммуникационных технологий является то, что в процессе их использования пользователям приходится постоянно обучаться, ведь правило, что прогресс не стоит на месте особенно ярко проявляется именно в этой динамично развивающейся сфере. Поэтому, с внедрением компонентов электронного правительства государство по сути стимулирует население постоянно повышать уровень своего образования и навыков. Непрерывный рост ресурсов Интернет, появление новых гаджетов, увеличение числа услуг, оказываемых госорганами посредством ИКТ открывают новые возможности для обучения, личного развития и, как следствие, улучшения качества жизни для граждан.

7. Электронное правительство позволяет создавать различные формы правления, подразумевающие большее участие граждан, это приводит к устойчивому развитию государства и минимизирует риски возникновения политических проблем. Используя, например, опросы населения через Интернет, госорганы могут узнать мнение граждан, выявить слабые места в своей деятельности, своевременно реагировать на различные угрозы и быть в постоянной связи с гражданами, интересам которых и должны по сути служить. В итоге появляется так называемая «прямая демократия», исключающая существование посредников, которые могут исказить, а иногда и не передавать мнение или волю граждан людям, принимающим решения. Таким образом, использование электронного правительства в первую очередь выгодно государственных органам власти, это убережет их от многих ошибок и перекосов в деятельности, в итоге упрочит положение и послужит всеобщему прогрессу. [6]

8. Как следствие, при использовании электронного правительства государство сможет принимать разумные, отвечающие чаяниям граждан законы и вести разумную, всесторонне правильную политику. У современного человека множество требований и с развитием информационного общества их будет только больше. Сегодня интересы людей настолько переплетены и многогранны, что это поразило бы самого прогрессивного человека, жившего, скажем, сто лет назад. Чего стоит факт проживания каждого из нас в двух измерениях – в физическом и виртуальном. И если физически люди давно приспособились защищать свои права и выполнять обязанности, то в виртуальном мире все совсем по-другому. Возникают вопросы конфиденциальности данных в глобальном информационном пространстве, их хранения и защиты, правильной идентификации личности, налогообложение электронной коммерции, юридических взаимоотношений в виртуальном мире, защиты от кибер-атак злоумышленников. Именно правильно работая в этой сфере, государство может сохранить доверие граждан, а справедливые законы подвигнут людей их соблюдать и верить в лучшее будущее своей страны.

Правительство Республики Таджикистан уже на протяжении нескольких лет внедряет электронное правительство в практику и данный проект разрабатывается в рамках реализации государственной стратегии «Информационно-коммуникационных технологий для развития Республики Таджикистан», утвержденной Указом Президента РТ 5 ноября 2003 года.

Следующим шагом в этом направлении стало принятие Концепции формирования электронного правительства в Республике Таджикистан Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 30 декабря 2011 г., №643 (далее — Концепция), которая разработана в целях реализации Государственной стратегии «Информационно-коммуникационных технологий для развития Республики Таджикистан», утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 5 ноября 2003 года, № 1174, Государственной программы развития и внедрения информационно-коммуникационных технологий в Республике Таджикистан, утвержденной постановлением Правительства Республики Таджикистан от 3 декабря 2004 года, № 468, Концепции государственной информационной политики Республики Таджикистан, утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 30 апреля 2008 года, № 451 и Стратегии реформирования системы государственного управления Республики Таджикистан, утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 15 марта 2006 года, № 1713.

По состоянию на 2015 год в рейтинге стран мира по уровню электронного правительства ООН среди 193 стран Республика Таджикистан занимает 129 место. Для сравнения, Российская Федерация находится на 27 строке, а Казахстан на 28. [5] Отсюда ясно, что Таджикистану предстоит еще многое сделать в этом направлении. И ученые с полным осознанием реального положения дел должны, во-первых, выявить причины отставания Республики Таджикистан в этой сфере и, во-вторых, обозначить пути решения этой проблемы.

Таким образом, исследование процесса информатизации общества и внедрения электронного правительства является актуальным для Республики Таджикистан.

Список литературы

1. Агамирзян, И. Р. Мировой опыт реализации концепции электронного правительства [текст] // Технологии информационного общества – Интернет и современное общество – СПб. – 2002.

2. Валлерстайн, И. Конец знакомого мира. Социология 21 века [текст] / Пер. с англ. под ред. Б. Л. Иноземцева; Центр исследований постиндустриального общества. – М.: Логос, 2003.
3. Госуслуги в Интернете. Насколько распространена практика пользования госуслугами в Интернете? [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fom.ru/SMI-i-internet/10850.
3. Дятлов, С. А. Принципы информационного общества [текст] / С. А. Дятлов // Информационное общество. – 2000. – № 2.
4. Таджикистан в рейтинге развития электронного правительства ООН 2015 [текст] / Информационный обзор. Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info.
5. Хасанов Ю.Х., Амонов Д.Р. Современное состояние и перспективы развития электронного правительства// Труды республиканской научно-практической конференции «Вопросы ресурсного обеспечения информационно-коммуникационных технологий в образовании». – Душанбе, 2007. С. 16-22.

СЕКЦИЯ №3.
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ЯниеваС.Н.

ТюмГУ, Финансово-экономический институт, г.Тюмень

Аннотация.

В статье рассмотрено понятие кредитования юридических лиц и его основные виды. Приведено сравнение российской и зарубежной методик оценки кредитоспособности заемщиков. Сделаны выводы о том, в каком направлении необходимо совершенствовать процесс кредитования юридических лиц для минимизации кредитных рисков.

Ключевые слова: кредитования юридических лиц, риски, коммерческие банки, методы оценки, заемщик.

Проблематика статьи рассматривается в следующей последовательности:

1. Понятие кредитования юридических лиц в коммерческом банке и его основные виды.
2. Методы оценки кредитования заемщика.
3. Совершенствования кредитования юридических лиц коммерческими банками России в современных условиях.

1. Система кредитования основана на трех базовых элементах: субъектах кредита; обеспечении кредита; объектах кредитования. Эти три базовых элемента системы кредитования сохраняют свое основополагающее значение, и определяет «лицо» кредитной операции, ее эффективность. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только в том случае, если каждый из базовых элементов дополняет друг друга, усиливает надежность кредитной сделки. С другой стороны, попытка использовать базовые элементы в отдельности нарушает систему, подрывает ее, а также может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

Кредит является разновидностью экономической сделки, договором между юридическими и/или физическими лицами о займе (ссуде), в соответствии с которым один из участников сделки (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (в некоторых случаях имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости и с оплатой этой услуги в виде процента.

Субъектами кредитования являются юридические либо физические лица, дееспособные и имеющие материальные или иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные, сделки.

Кредиты выдаются под разные элементы материальных запасов. Например: в промышленности банки кредитуют сырье, основные и вспомогательные материалы, незавершенное производство, готовую продукцию и др., в торговле - товары, находящиеся в товарообороте. В широком смысле объект выражает материальный процесс в целом, который вызывает потребность в кредите и ради обеспечения непрерывности и ускорения которого заключается кредитная сделка. В этом случае объектом кредитования может быть временный разрыв в платежном обороте, когда собственных средств и поступающей выручки (доходов) предприятия оказывается недостаточно для осуществления текущих или предстоящих платежей. Причины такого разрыва носят

объективный характер (сезонность производства, снабжения и сбыта продукции; текущие временные потребности в платежах).

Принципы кредитования, которые должны соблюдаться в процессе выдачи и погашения кредитов:

- срочность возврата (возврат кредита на ранее установленных условиях);

- обеспеченность (гарантия возврата денежных средств, обеспечение должно быть ликвидным и в полно размере покрывать сумму кредита);

- целевой характер (кредитные средства в обязательном порядке должны быть направлены на цель кредита заявленную при заключении сделки);

- платность кредитования (плата за пользование кредитными средствами в форме процентов).

Кредиты для юридических лиц одна из самых доходных операций в банковском секторе, и, не смотря на нестабильность экономической ситуации последних лет объемы корпоративных кредитов, по-прежнему занимают весомую долю в общем портфеле услуг финансовых организаций.

Востребованными являются несколько основных видов финансирования:

кредитные линии; инвестиционные кредиты; лизинг; факторинг; банковская гарантия.

2. В современной российской практике существуют различные методы оценки кредитоспособности заемщиков, которые взаимно дополняют друг друга. Широко применимы методы на основе системы финансовых коэффициентов, таких как: показатели финансовой устойчивости (независимости), показатели ликвидности, показатели деловой активности, показатели EBITDA. На основе вышеуказанных коэффициентов делаются выводы о состоянии и изменении отдельных статей баланса активов и пассивов, соответствии оптимальным соотношениям, тенденциях и перспективах развития заемщика.

Необходимо проводить анализ текущего финансового состояния заемщика дополнять анализом денежных потоков и прогнозного аналитического баланса, что позволит выявить слабые места предприятия.

Метод оценки кредитоспособности основан на анализе делового риска. Анализ финансового состояния заемщика строится с учетом характера и масштабов отраслевой и региональной специфики его деятельности, структуры и качества активов, длительности производственно-коммерческого цикла погашения дебиторской (кредиторской) задолженности и содержит оценку всех объективных факторов, связанных с длительностью заемщика и способных повлиять на выполнение своих обязательств перед кредиторами, контрагентами. Следует обратить внимание на исполнение одного из критериев деловой активности, отражающего качественные и количественные стороны развития деятельности предприятия: объем реализации продукции и услуг, широту сбыта продукции, прибыль, величину чистых активов – это «золотое правило экономики предприятия». Вышеуказанные методы применяются в большинстве российских банках, на основе которых принимаются решения о платежеспособности заемщика, т.е. устанавливается уровень риска невозврата кредитных средств банку.

В зарубежной практике широко применимы прогнозные модели множественного дискриминантного анализа (МДА) Эдварда Альтмана, которые используются для оценки качества потенциальных заемщиков. При МДА используется дискриминантная функция (Z), учитывающая некоторые параметры (коэффициенты регрессии), и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика (в том числе финансовые коэффициенты). Коэффициенты регрессии рассчитываются в результате статистической обработки данных по выборке фирм, которые либо обанкротились, либо выжили в течение определенного времени. Если Z-оценка фирмы находится ближе к показателю средней фирмы-банкрота, то при условии продолжающегося ухудшения ее положения она обанкротится. Если менеджеры фирмы и банк предпримут усилия для устранения финансовых трудностей, то банкротство, возможно, не произойдет. Таким образом, Z-оценка является сигналом для предупреждения банкротства фирмы.

Применение данной модели требует обширной репрезентативной выборки фирм по разным отраслям и масштабам деятельности. Модели Эдварда Альтмана построены на основе анализа состояния 66 фирм и позволяет дать достаточно точный прогноз банкротства на 2-3 года вперед:

- Двухфакторная модель Эдварда Альтмана:,3877*КТЛ + 0,579*ЗК/П;

где КТЛ – это коэффициент текущей ликвидности,

ЗК – доля заемного капитала,

П – сумма пассивов.

- Пятифакторная модель Эдварда Альтмана является наиболее популярной. Именно ее Эдвард

Альтман опубликовал в 1968 году. Модель предназначена для определения вероятности банкротства акционерных обществ, выпускающих акции в свободное обращение на рынке:

$$Z = 1,2*X1 + 1,4*X2 + 3,3*X3 + 0,6*X4 + X5;$$

Расчет применяется лишь для крупных компаний, чьи акции находятся в обороте на фондовом рынке. Для компаний, акции которых не обращаются на фондовом рынке, в 1983 году была разработана новая, усовершенствованная формула. Она имеет вид:

$$Z = 0{,}717 * X1 + 0{,}847 * X2 + 3{,}107 * X3 + 0{,}42 * X4 + 0{,}995 * X5;$$

где X1 – это соотношение оборотного капитала и активов предприятия, X2 – соотношение нераспределенной прибыли и активов компании (финансовый рычаг);

X3 – этот показатель характеризуют величину прибыли до налогообложения по отношении к стоимости активов;

X4 – для формулы 1 – это стоимость собственного капитала компании в рыночной оценке по отношению к балансовой стоимости всей суммы обязательств. Для формулы 2 X4 – это балансовая стоимость собственного капитала по отношению к заемному капиталу;

X5 – коэффициент, характеризующий рентабельность активов.

Данная модель позволяет предсказать возможное банкротства через год с точностью 95%, через два года – с точностью 83%, что говорит о надежности подобного прогноза.

- Семифакторная модель на практике применяется редко, хотя она является самой точной. Эдвард Альтман разработал эту модель в 1977 году. С ее помощью можно прогнозировать банкротство по истечению достаточно длительного срока – пяти лет. Точность прогноза – 70 %. Для прогнозирования банкротства по семифакторной модели нужны аналитические данные, которые затруднительно получить внешним пользователям, заинтересованным в надежности и будущей платежеспособности компании.

3. Построение в российских условиях подобных моделей Эдварда Альтмана достаточно сложно из-за отсутствия статистических данных о банкротстве организаций, постоянного изменения нормативной базы в области банкротства и признания банкротства организации на основе данных, не поддающихся учету.

Зарубежные методики оценки кредитоспособности, обладающие высокими прогностическими характеристиками, не адаптирована для применения в России, поэтому их использование затруднительно.

В настоящее время в российской практике для качественного анализа финансового состояния заемщиков не разработана такая методика, которая бы позволила более точно оценить уровень платежеспособности и риск невозврата кредитных средств банку. Основным недостатком применяемых методик в России является низкая прогностическая способность.

Результатом кредитоспособности заемщика должно быть определение класса кредитоспособности. В развитых странах существуют рейтинги финансового состояния надежности и кредитоспособности фирм, которые дают возможность кредитору оценить свой риск при выдаче кредита. Создание единой нормативной базы для определения финансового состояния предприятий и системы рейтингов их надежности и кредитоспособности привело бы к минимизации рисков в банковской деятельности.

Необходимо совершенствование показателей кредитоспособности и на их базе создание методик, учитывающих не только количественные величины, но и качественные характеристики (например, репутация заемщика, показатели контроля). Для снижения кредитного риска необходимо знать возможности и потребности бизнеса заемщика, перспективы его развития, технологический процесс, отраслевые особенности и т.д. При условии «прозрачности» бизнеса банк становится финансовым партнером заемщика, что максимально снижает риск невозврата кредита.

Список литературы

1. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. - СПб.: ИТД «Скифия», 2010.- 440 с.**;**
2. Герасимова Е.Б. Комплексный анализ кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. - 2015. - № 4. - С.21-29.;
3. Гусева И.Б. Анализ кредитоспособности предприятия // Справочник экономиста. - 2014. - № 4. - С.58-90;
4. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учебное пособие / Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 166с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Койбаев В.Т., Савцова А.В.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

За последние более чем два десятилетия отечественная пенсионная система была подвергнута неоднократному кардинальному реформированию. В социалистическом обществе функционировала единая система государственного социального обеспечения, которая соответствовала плановой экономике: государство выступало монопольным собственником всего производства, гарантируя социальное обеспечение всем гражданам. В условиях перехода к рыночным принципам хозяйствования, государство было вынуждено пересматривать принципы и порядок форм социального обеспечения.

Следует отметить, что поиск компромисса между выполнением социальных обязательств перед обществом и сбалансированностью бюджетных расходов на эти цели длится в России с момента распада СССР. До этого времени пенсионная система называлась солидарно-распределительной, и функционировала по принципу солидарности поколений, когда работающие граждане платят страховые взносы, направляемые на выплаты пенсионерам. В случаях нехватки финансовых ресурсов, на помощь приходит федеральный бюджет.

Такая система, по нашему мнению, является наиболее приемлемой, но только при идеальных условиях: без «скрытой экономики», досрочных пенсий, безработицы, превышения численности пенсионеров над трудоспособной частью общества. В противном случае, нагрузка на бюджет пенсионного фонда значительно возрастает, что, в конечном счете, приводит к его дефициту и отсутствию реальной возможности выполнять свои функции.

С целью повышения независимости и сбалансированности Пенсионного фонда, с 2001 года началась масштабная реформа по преобразованию системы пенсионного обеспечения [8].

Реформированию предшествовало принятие пакета законов, определяющих новые принципы и порядок получения права на пенсию:

1) Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации";

2) Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации";

3) Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации".

Практически, следует полагать, это ознаменовало собой отказ от распределительной системы и переход к распределительно-накопительной, суть которой заключается в появлении накопительного элемента и возможностью кроме обязательных платежей, уплачивать добровольные взносы в счет будущей пенсии.

Пенсия стала состоять из трех составляющих:

1. Базовая часть – фиксированная и гарантируемая государством сумма, которая ежегодно индексируется.
2. Трудовая часть – формируется при осуществлении трудовой деятельности и зависит от расчетного пенсионного капитала.
3. Накопительная часть – формируется за счет взносов и их инвестиционного дохода.

Реформа продолжалась и уже, начиная с 2004 года, появляется право заключать договора на обязательное пенсионное обеспечение с негосударственными пенсионными фондами (далее НПФ)[8]. Увеличивается количество НПФ, расширяется список активов и инвестиционных портфелей, куда государство позволяет инвестировать накопления граждан.

С 2008 года размер накопительной части пенсии был увеличен с 4% до 6%, а страховой до 8%[10]. В период 2010-2012 гг. было произведена переоценка пенсионного капитала, а базовая часть трудовой пенсии слилась воедино со страховой.

В 2013 году всем гражданам была предоставлена возможность в период до конца 2015 года сделать выбор: продолжить отчислять 6% страхового взноса на накопительную часть пенсии или же отказаться навсегда от нее в пользу страховой части. Численность лиц, у которых формируется накопительная часть, составляет 80,2 млн. человек[10].

По нашему мнению, изменение традиционной системы государственного социального обеспечения объективно было связано с необходимостью приспособления общества к происходящим экономическим реформам. Проведенные исследования дают основания полагать, что, до настоящего времени в России нет

целостной концепций социального реформирования, хотя есть отдельные элементы новой системы социальной защиты граждан.

Многочисленные меры, проводимые с целью становления независимой и сбалансированной системы пенсионного обеспечения, остается еще ряд задач, которые требуют незамедлительного решения со стороны государства.

По мнению профессора Соловьева А.К., существуют две основополагающие проблемы – низкий коэффициент замещения и дефицит бюджета ПФР, размеры которого с каждым годом все значительнее. Согласно прогнозу, дефицит ПФР к 2020 году составит 3239 млрд. руб., в 2025 году – 5027 млрд. руб., в 2030 году – 7071 млрд. руб. [4].

Другой значимой проблемой нынешнего обеспечения пенсионеров является крайне низкий коэффициент замещения. Общемировое соотношение средней пенсии к средней зарплате должно составлять от 40 до 80%. Однако в России солидарный коэффициент замещения неуклонно снижается и к 2020 г. составит 29,2% , а в 2050 г. - 21,8% от средней зарплаты[5]. Причина этой тенденции скрыта в негативных демографических последствиях, развивающихся на фоне нестабильного экономического развития. Уже сегодня численность пенсионеров составляет 41 млн. человек[10] и в ближайшей перспективе, она будет только расти, достигнув к 2020 г. 42 млн. человек, а к 2028г. 45,5 млн. человек. При этом трудоспособных граждан примерно 77 млн.[11], то есть больше на 35 млн. человек, но в 2028 г. их численность сравняется [5].

При таком раскладе, для полноценного и сбалансированного функционирования системы пенсионного обеспечения, по оценке ПФР, страховой взнос должен составлять не менее 32%[6].

В сложившихся экономических и демографических условиях, учитывая обозначенные выше проблемы, необходимы решительные и незамедлительные действия, направленные на реформирование всей пенсионной системы. Её дальнейшее развитие должно рассматриваться как базовая составляющая социального и экономического развития, чему, по нашему мнению, могут способствовать следующие меры:

Во-первых, в целях повышения долговременной сбалансированности бюджета ПФР, следует разработать комплекс мер по модернизации пенсионной системы и в первую очередь тарифной политики. Государственное регулирование может осуществляться как прямым способом – увеличение ставки тарифа, так и косвенным - пересмотр границы дохода, облагаемого страховыми взносами, путем установления прогрессивной или регрессивной шкалы.

Во-вторых, создание для всех застрахованных категорий равных условий для формирования пенсионных прав, законодательная ликвидации всех льгот и «привилегий» по уплате взносов для юридических лиц, попадающих под специальные режимы уплаты налогов, а также для индивидуальных предпринимателей. Подобного рода преференции приводят к падению коэффициента замещения и пенсионных прав, увеличению нагрузки на бюджет государства и ПФР.

В-третьих, относительно граждан, занятых на вредных для здоровья производствах, на наш взгляд, было бы целесообразно создать систему профессиональных пенсий, установив источником финансирования дополнительные страховые взносы, уплачиваемых работодателем. Они представляют собой выплаты за работу в неблагоприятных условиях, за которые ответственность должны нести работодатели. Предложенная мера поспособствует сокращению дефицита бюджета ПФР на 34%[5].

В-четвертых, касательно накопительного элемента, мы считаем, что он должен стать полностью добровольным. Это означает, что каждому будет предоставляться право самостоятельного выбора – направить всю сумму взноса в пользу распределительной части, либо продолжить формирование накопительного элемента с передачей его в доверительное управление, при этом указав, сколько отчислять на накопительный компонент от 1% до максимальных 6% тарифа. При этом с целью защиты от недобросовестных управляющих компаний, государство должно законодательно гарантировать в случае неэффективного инвестирования полученных денежных средств, возврат исходной суммы.

По нашему мнению значительным недостатком имеющейся модели пенсионного обеспечения является крайне низкая активность ее основного объекта – наемных работников. В связи с этим, предлагаем повысить заинтересованность граждан в систему формирования фондов обязательного социального страхования, путем введения страховых взносов из заработной платы. Иными словами, в пенсионной программе определенная доля пенсионных взносов должна уплачивается самими работниками. Такая мера будет стимулировать трудящихся на активное участие в формировании будущей досрочной пенсии.

В настоящее время Россия переживает сложный период, связанный с реформированием политической, экономической, социальной, культурной, правовой, духовной сфер жизни общества. Формирование России как демократического правового социального государства непосредственно связано с утверждением человека, его прав и свобод в качестве высшей ценности.

Безусловно, одних экономических реформ будет недостаточно и со стороны государства должна, одновременно, проводиться политика по улучшению демографической и макроэкономической ситуации в стране. Лишь тогда мы сможем выйти на новую, сбалансированную и эффективную систему пенсионного обеспечения, реализовать основные страховые принципы в функционировании ПФР и улучшить пенсионное обеспечение в Российской Федерации.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О трудовых пенсиях в Российской Федерации от 17 декабря 2001 г. №173-ФЗ.
2. Российская Федерация. Законы. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. №166-ФЗ.
3. Российская Федерация. Законы. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. №167-ФЗ.
4. Соловьев, А. К. Актуарный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России / А.К. Соловьев // Финансы . – М. 2012. - №5.
5. Соловьев, А. К. Преодоление дефицита пенсионной системы России / А.К. Соловьев // Финансы . - М., 2011. - №8.
6. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзия и реальность / А.К. Соловьев / Учебное пособие. – М., 2014.
7. Вавулин Д.А. К вопросу о новом этапе реформы пенсионной системы Российской Федерации / Д.А. Вавулин // Финансы и кредит. – М., 2013. - №23.
8. Водопьянова А.И., Леонова Л.А. Анализ влияния налоговой и пенсионной реформ в России на выбор неформальной занятости / А.И. Водопьянова, Л.А. Леонова // Финансы и кредит. – М., 2016 №36-50.
9. Валиева Е.Н. Эволюция пенсионной защиты населения в России / Е.Н. Валиева / Финансы и кредит. – М., 2015 №29-36.
10. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pfrf.ru/.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/

СРАВНЕНИЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ БАНКОВ РОССИИ

Шакирова Н.Х.

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г.Екатеринбург

Ипотечное кредитование в современных условиях играет очень важную роль и предоставляет возможность решения важнейшей проблемы обеспечения граждан жильем. А также ипотечное кредитование содержит в себе значительный потенциал и влияет на повышение стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны.

Наши российские банки предоставляют ипотечные кредиты под залог недвижимости на различных условиях. Можно провести сравнительный анализ программ ипотечного кредитования, рассмотрев предложения двух наиболее крупных кредитных учреждений Российской Федерации.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам первого полугодия 2015 года по объему выданных ипотечных кредитов у нас в стране лидируют Сбербанк и ВТБ24. Рассмотрим несколько ипотечных программ, которые предлагают для граждан данные банки, и выделим у каждого банка свои преимущества.

Можно провести сравнительную характеристику нескольких идентичных ипотечных программ Сбербанка и банка «ВТБ24», и попытаться выяснить, в каком из банков для заемщика выгоднее оформить ипотечный кредит.

Например, среди программ, предлагаемых Сбербанком, можно выделить следующие:

1. Приобретение готового жилья.
2. Приобретение строящегося жилья.
3. Военная ипотека.

У банка «ВТБ24» можно отметить такие ипотечные программы как:

1. Покупка готового жилья.
2. Квартира в новостройке.
3. Ипотека для военных.

Основные условия кредитования приведены в Табл.1

Таблица 1

<table>
<tr><th>Минимальная и максимальная сумма кредита</th><th>%-е ставка и первоначальный взнос</th><th>Срок кредитования</th><th>Страхование</th></tr>
<tr><td colspan="4">Приобретение готового жилья (Сбербанк)</td></tr>
<tr><td>Минимальная: 300 000 руб.
Максимальная:
не должна превышать меньшую из величин:
- 85% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения;
- 85% оценочной стоимости кредитуемого или иного оформляемого в залог жилого помещения.</td><td>%-я ставка зависит от ПВ и срока кредитования.
<table><tr><th>ПВ</th><th colspan="3">Срок кредита</th></tr><tr><td></td><td>До 10 лет</td><td>От 10 до 20 лет</td><td>От 20 до 30 лет</td></tr><tr><td>От 50%</td><td>13%</td><td>13,25%</td><td>13,50%</td></tr><tr><td>От 30 до 50%</td><td>13,25%</td><td>13,50%</td><td>13,75%</td></tr><tr><td>От 20 до 30%</td><td>13,50%</td><td>13,75%</td><td>14,00%</td></tr></table>ПВ: от 15%.</td><td>До 30 лет.</td><td>Обязательное страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели, повреждения в пользу Банка на весь срок действия кредитного договора.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Покупка готового жилья (ВТБ24)</td></tr>
<tr><td>От 500 тыс. до 75 млн. руб.</td><td>От 13,5% .
ПВ: от 20% (для Владимирской, Ивановской, Кемеровской области — от 30%) стоимости приобретаемой недвижимости</td><td>До 30 лет</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">Приобретение строящегося жилья (Сбербанк)</td></tr>
<tr><td>Мин.: 300 000 руб.
Макс.: не должна превышать меньшую из величин:
- 85% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения;
- 85% оценочной стоимости иного объекта недвижимости, оформляемого в залог.</td><td><table><tr><th>ПВ</th><th colspan="3">Срок кредита</th></tr><tr><td></td><td>До 10 лет</td><td>От 10 до 20 лет</td><td>От 20 до 30 лет</td></tr><tr><td>От 50%</td><td>13%</td><td>13,25%</td><td>13,50%</td></tr><tr><td>От 30 до 50%</td><td>13,25%</td><td>13,50%</td><td>13,75%</td></tr><tr><td>От 20 до 30%</td><td>13,50%</td><td>13,75%</td><td>14,00%</td></tr></table></td><td>До 30 лет.</td><td>Обязательное страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели, повреждения в пользу Банка на весь срок действия кредитного договора.</td></tr>
<tr><td colspan="4">Квартира в новостройке (ВТБ24)</td></tr>
<tr><td>Сумма кредита — от</td><td colspan="2">От 13,5%</td><td>До 30 лет</td><td></td></tr>
</table>

500 тыс. руб. до 8 млн руб.	ПВ: от 20%		
Военная ипотека (Сбербанк) Военная ипотека: приобретение готового жилья			
Сумма кредита: до 1 900 000 рублей. Не должна быть выше: - 80% договорной стоимости кредитуемого жилого помещения; - 80% оценочной стоимости кредитуемого жилого помещения, указанной в экспертном заключении.	12,5% годовых.	До 15 лет. При этом срок возврата кредита: - должен наступить до исполнения Заемщику 45 лет; - не должен превышать предельный срок, на который предоставляется Целевой жилищный заем.	Обязательное страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели.
Венная ипотека: приобретение строящегося жилья			
Сумма кредита: до 1 900 000 рублей. Не более 80% стоимости Кредитуемого Объекта недвижимости, указанной в договоре участия в долевом строительстве.	12,5% годовых.	До 15 лет (не позднее достижения заемщиком возраста 45 лет).	Обязательное страхование передаваемого в залог имущества (за исключением земельного участка) от рисков утраты/гибели.
Ипотека для военных (ВТБ24)			
Сумма кредита - до 1,93 млн руб.	12,5% ПВ: от 20%.	До 14 лет, но не позднее достижения заемщиком возраста 45 лет на дату погашения кредита	
Ипотека с государственной поддержкой (Сбербанк)			
Мин.: 300 000 руб. Макс.: - 8 млн. руб. (для объектов, располагающихся на территории Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области) - 3 млн. руб. (для объектов, располагающихся на иных территориях РФ)	12% В случае нарушения условия о ежегодном продлении страхования жизни и здоровья заемщика ставка увеличивается до 13% годовых ПВ: от 20%.	От 12 месяцев до 30 лет	Обязательное оформление страхования жизни и здоровья заемщика в соответствии с требованиями Банка.
Ипотечный кредит с государственной поддержкой по ставке 12% годовых (ВТБ24)			
До 3 млн.руб.	12%	До 30 лет	Комплексное

	ПВ: от 20%		страхование (личное страхование, страхование объекта после завершения строительства)

Указанные процентные ставки не являются окончательными. Например, ставки для клиентов Сбербанка указаны с учетом того, что они получают зарплату на счет карты в Сбербанке или если объект, который они приобретают, построен с участием кредитных средств Банка. В ином случае к данным процентным ставкам прибавляются надбавки (+0,5% - если вы не получаете зарплату в Банке, а приобретаемое жилье построено без участия кредитных средств Банка; +1% - на период до регистрации ипотеки; +0,5% - при отказе от страхования жизни и здоровья заемщика в соответствии с требованиями Банка).

Ставки ВТБ24 указаны с учетом того, что клиент оформил комплексное страхование (утрата жизни и трудоспособности заёмщика, утрата или повреждение приобретаемой квартиры, прекращение или ограничение права собственности (в течение первых трёх лет после приобретения квартиры в кредит) на квартиру), а также с учетом дисконта 0,5% годовых для клиентов, которые получают заработную плату на карту ВТБ24. Если комплексное страхование отсутствует, то %-я ставка увеличивается на 1% пункт. А страхование риска утраты или повреждения приобретаемой квартиры - обязательно.

Если рассматривать требования, которые банки предъявляют к своим заемщикам, то можно отметить следующие:

1. Требования к заемщикам Сбербанка:

- возраст на момент предоставления кредита должен быть не менее 21 года.

- возраст на момент возврата кредита по договору- 75 лет (Срок возврата кредита полностью приходится на трудоспособный или пенсионный возраст заемщика/каждого из платежеспособных созаемщиков. Если кредит предоставляется без подтверждения доходов и трудовой занятости, возраст на момент возврата кредита ограничивается 65 годами).

- стаж работы - не менее 6 месяцев на текущем месте работы и не менее 1 года общего стажа за последние 5 лет (На клиентов, которые получают зарплату на счет в Сбербанке, это требование не распространяется).

- привлечение созаемщиков (созаемщиками по кредиту могут выступать не более 3-х физических лиц, доход которых учитывается при расчете максимального размера кредита. Супруг(а) Титульного созаемщика является созаемщиком в обязательном порядке вне зависимости от его(ее) платежеспособности и возраста) (за исключением случаев наличия действующего брачного договора.)

2. В качестве потенциальных заемщиков банка «ВТБ24» могут выступать дееспособные физические лица – граждане Российской Федерации, иностранные граждане или лица без гражданства, соответствующие критериям банка, предъявляемым к их платежеспособности и кредитоспособности, в возрасте не менее 21 года и не более 60 лет на дату подачи в банк заявления-анкеты, но не более 75 лет на плановую дату погашения ипотечного кредита. Стаж на текущем месте работы — не менее 1 месяца после окончания испытательного срока, а общий стаж — не менее 1 года.

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что однозначно ответить, в каком из этих банков выгоднее оформить ипотечный кредит, довольно-таки сложно. Условия предоставления услуг у банков весьма схожи. Процентные ставки в данных банках не будут ниже, чем в остальных, поскольку они тщательно подходят к оценке рисков и проверке документов. Оба банка достаточно долго рассматривают документы (во многом это связано с большим потоком клиентов), а также тщательно проверяют трудовую занятость потенциального заемщика. Но таким образом они просто делают свою работу и страхуют собственные риски.

Список литературы

1. Рейтинговое агентство "Эксперт РА" . URL: http://raexpert.ru
2. «Сбербанк России». URL: http://www.sberbank.ru
3. Банк «ВТБ24». URL: http://www.vtb24.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ ДЛЯ КОРПОРАЦИИ (ОРГАНИЗАЦИИ) НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Танда А.К., аспирант

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, г.Санкт-Петербург

Эффективная стратегия реализации направлена на создание более безопасной, более прозрачной и более ответственной финансовой системы, работающей в интересах региональной экономики и общества в целом. Основной вклад эффективной реализации стратегии состоит в достижении следующих целей:

1. Эффективная реализация стратегии помогает внедрению основ рыночной структуры, которая закрывает лазейки и гарантирует то, что торги осуществляются на регулируемых платформах, инвестиционные корпорации действуют согласно внутреннему соответствию системы, которая работает с клиентскими заказами, депозитарными расписками, биржевыми фондами, сертификатами и другими подобными финансовыми инструментами, которые должны быть авторизованы в качестве многосторонней торговой системы (МТС). Кроме того, вводится новые многосторонние торговые площадки и организованные торговые площадки для не эмиссионных инструментов [1].
2. Установка ограничений поможет в обеспечении равных условий на регулируемых рынках (RMS). Эффективная реализации стратегии помогает ввести торговые обязательства на акции, производные финансовые инструменты, которые подлежат оптимизации и регулированию инфраструктуры под европейские рынки и являются достаточно ликвидными.
3. Эффективная реализация стратегии также повышает прозрачность фондового рынка и устанавливает принцип прозрачности для долевых инструментов, облигаций и их производных [2].
4. Нормативные акты должны быть созданы для повышения эффективной консолидации и раскрытия торговых данных через обязательства торговых площадок на основе создания единого механизма для пост-торговых данных.

На Рисунке 1 приводится рекомендованная модель для руководства.

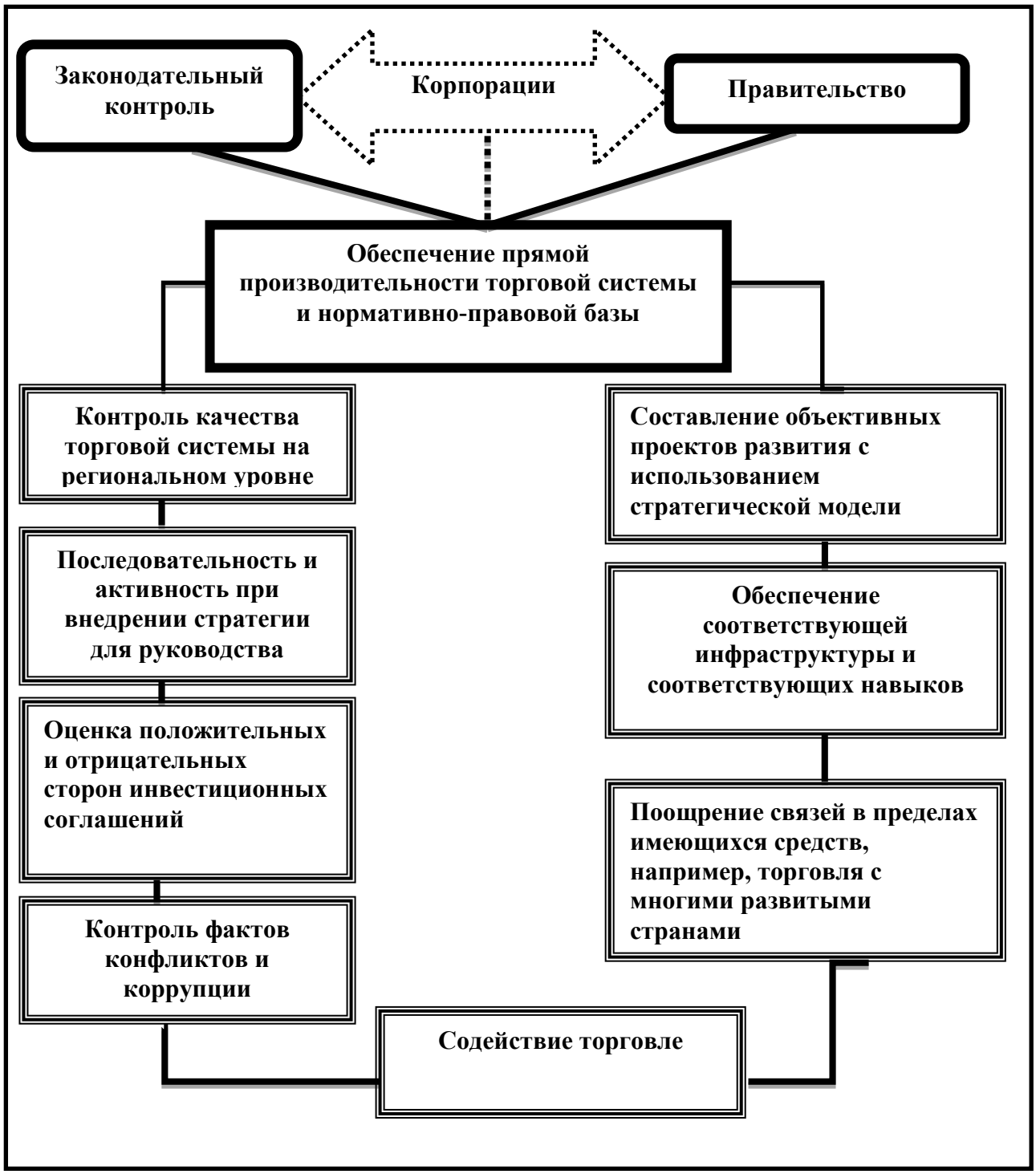

Рис.1. Факторы эффективного исполнения стратегии(рисунок автора)

Увеличение прямой производительности торговой системы и нормативно-правовой базы на региональном уровне потребует эффективной стратегической системной модели от национальных политиков. Эффективная стратегическая система необходима не только для обеспечения руководящих принципов в борьбе с политическими дилеммами, но и для определения инвестиционных целей. Обоснованием эффективной стратегической системной модели является разработка целей и задач с целью помощи в обеспечении направлений и стремлений.

Амбициозные инвестиционные цели вытекают из самой перспективной и эффективной стратегической системы. Российскому правительству и политикам не мешало бы сделать цели явными и разъяснить последствия инвестиционной политики и привлечения инвестиций на национальном и международном уровнях, в том числе увеличение государственных и частных инвестиций в регионах.

- Обеспечение прямой производительности торговой системы и нормативно-правовой базы.

Обеспечение прямой производительности торговой системы и нормативно-правовой базы очень важно для развивающихся корпораций в регионе, поскольку содержит рекомендации о том, как правильно управлять потоками и оттоками ПИИ в стимулировании роста Российской экономики. Данная торговая система и нормативно-правовая база будет выдаваться в соответствии со статьями политиков и правительства Российской Федерации. В соответствии с данной торговой системой и регулированием, компетентные органы, корпорации и участники финансового рынка должны приложить все усилия для соблюдения принципов и рекомендаций.

❖ Контроль качества торговой системы на региональном уровне

Международная торговля и прямые иностранные инвестиции (ПИИ) влияют на экономику некоторых регионов Российской Федерации, особенно не очень развитых. По причине своих ограниченных технологических и управленческих мощностей, региональные компании и корпорации становятся бюджетными поставщиками на мировые рынки вместо того, чтобы занять позицию поставщиков качественных товаров, которые могут устанавливать более высокие цены. Таким образом, необходимость ввода стандартов управления качеством для корпорации реализуется при помощи международных торговых стандартов, которые позволяют проводить сравнение различных продуктов и услуг, тем самым снижая затраты на обмен. Стандарты контроля управления качеством помогут в повышении эффективности. Повышенная активность стандартизации обеспечит контроль качества торговой системы на региональном уровне в вопросах повышения безопасности и качества производимой продукции, технологических инноваций, расширения мировой торговли и обращения большего внимания на социальные вопросы и защиту окружающей среды[3].

❖ Последовательность и активность при внедрении стратегии для руководства

В этом вопросе есть некоторые негативные последствия, например, конфликты между принимающей стороной и инвестором из-за создания враждебной конкуренции среди местных фирм или корпораций. Эти негативные последствия могут быть минимизированы, если политика и стратегии продвижения и привлечения прямых иностранных инвестиций будут интегрированы в общую региональную политику экономического развития и реформ. Уточнение некоторых из этих стратегий необходимо для лучшей результативности и корпоративного развития в регионе.

❖ Оценка положительных и отрицательных сторон инвестиционных соглашений

Оценка позитивных и негативных аспектов инвестиционного соглашения может быть важным фактором, позволяющим оценить влияние участников торговых переговоров на окружающую среду в регионах Российской Федерации, их содействие взаимной поддержки как в торговле, так и в отношении экологических задач. Многосторонние организации, такие как Организация Объединенных Наций по вопросам окружающей среды (ООН) и Неправительственные организации (НПО) также должны проводить работу по оценке потенциального воздействия инвестиционного соглашения.

❖ Контроль фактов конфликтов и коррупции

Для управления конфликтами и коррупцией существует необходимость ввести в действие антикоррупционные инициативы на региональном уровне с целью выявления коррупции как одного из важнейших факторов, провоцирующих конфликты и противодействующих постконфликтному восстановлению. Таким образом, чтобы уменьшить экономические выгоды, связанные с коррупцией, в регионе существует потребность в осуществлении строгих механизмов контроля и оценки.

❖ Содействие торговле

Упрощение процедур торговли на региональном уровне является важным фактором для быстрой доставки, таможенного оформления и выпуска товаров, в том числе транзитных грузов, которые включают в себя изложенные меры для эффективного сотрудничества между таможенными и другими соответствующими органами по упрощению процедур торговли и обеспечения соблюдения таможенных вопросов.

❖ Составление объективных проектов развития с использованием стратегического модель.

Разработка проектов развития с использованием стратегической модели является важным этапом для перехода экономической структуры к ориентации на индустриализацию и модернизацию:

✓ Обеспечение соблюдения планирования экономической структуры отрасли в регионах и в материальных областях.

✓ Повышение эффективности и экологичности использования земли.

✓ Эффективное использование локального источника ресурсов, создание новых рабочих мест для граждан принимающей страны.

✓ Объединение крупных проектов, оказывающих значительное влияние на экономику в целом и сельское хозяйство в частности, со средне-масштабными проектами с социально-экономическим обеспечением региональной и отраслевой структуры экономики.

- Отрасли и продукция, нуждающиеся в привлечении иностранных инвестиций:

- ✓ Выращивание и переработка сельскохозяйственной продукции
- ✓ Скот и обработка продуктов животноводства.
- ❖ Обеспечение соответствующей инфраструктуры и соответствующих навыков

- Адекватная и хорошо функционирующая инфраструктура имеет важное значение для развития региона и сохранения конкурентоспособности: энергетическая инфраструктура необходима для развития отраслей агропромышленного комплекса; информационная инфраструктура является жизненно важной для получения своевременной технологической информации; водная инфраструктура является необходимым условием для орошения и производства адекватной и доступной гидроэлектроэнергии в регионе.
- При осуществлении программ экономического и сельскохозяйственного развития Московская область будет нуждаться в планировании крупных инфраструктурных проектов, которые также должны включать инвестиции в транспортную и энергетическую отрасли.
- Навыки играют ключевую роль в развитии страны. Российская Федерация должна инвестировать в образование и обучение, которое будет иметь положительное влияние на экономический рост на региональном уровне. Навыки являются двигателем структурных преобразований в развивающихся странах. По мнению (Daly, 1993; Уоллах и Сфорца 1999) эмпирические данные свидетельствуют о том, что уровень образования в стране пропорционален богатству.

Поощрение связей в пределах имеющихся средств

- Поощрение связей в пределах своих возможностей, например, торговля с развитыми странами будет иметь очень важное значение для развития региона т.к. эти страны могут использовать свои цепочки поставок, каналы распределения, технологии и иные полномочия, чтобы стимулировать местный бизнес, повысить конкурентоспособность и инициировать возможности для получения доходов населением региона.
- Возможности российских региональных корпораций конкурировать на мировом рынке зависят от уровня их доступа к некоторым важным ресурсам. Наиболее важными среди этих ресурсов являются финансы, технологии и управленческие навыки. Таким образом, Российская Федерация на приоритетной основе должна проводить политику углубления развития эффектов ПИИ путем привлечения TNCs. Впоследствии, политики должны активно осуществлять меры поощрения связей между TNCs и SMEs.

В заключение можно сделать вывод, что организация эффективного исполнения стратегии производительности торговой системы и нормативно-правовой базы на региональном уровне позволяет создать более безопасную, более прозрачную и более ответственную финансовую систему, работающую в интересах региональной экономики и общества в целом. Эффективная реализация стратегии также помогает внедрению основ рыночной структуры, гарантирующей то, что торги осуществляются на регулируемых платформах, а инвестиционные корпорации действуют согласно внутреннему соответствию системы, которая работает с клиентскими заказами, депозитарными расписками, биржевыми фондами, сертификатами и другими подобными финансовыми инструментами, которые должны быть авторизованы в качестве многосторонней торговой системы (МТС).

Список литературы

1. А.К. Танда, Разработка инвестиционной стратегии корпораций предприятий по производству продукции животноводства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. № 5(95). С. 138-142.
2. Стратегия корпоративного финансирования / под ред. проф. В.В. Бочаров, проф. В.А. Черненко, проф.- СПб.: Нестор-История, 2015. – 8с.
3. Инвестиции / под ред. проф. В.Е. Леонтьев, проф. В.В. Бочаров, проф. Н.П. Радковская.- М.: Издательство Юрайт, 2014. – 93.

СЕКЦИЯ №4.
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ: ЕДИНСТВО И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Конкина Н.В.

Научный руководитель к.э.н., доцент Макина С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Развитие бухгалтерского учёта и отчётности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу подразумевало сближение правил налогового учёта с правилами бухгалтерского учёта. Проблема взаимосвязи бухгалтерского и налогового учёта остаётся актуальной и по сей день. Хозяйственная деятельность любого предприятия включает в себя ведение налогового и бухгалтерского учёта, которые играют важнейшую роль в системе управления предприятием. Изначально на предприятиях использовалось интегрированное ведение бухгалтерского и налогового учета, однако позже они стали регламентироваться отдельно. Разделение учётов является не только российским феноменом. Все национальные экономические системы, основанные на закономерностях рынка в разные периоды развития, разделяли эти типы. В России это произошло немного позже в силу национальной специфики, связанную с переходом от командно-административной экономической системы к рыночной. Российская экономика начала движение к рынку: появились частные собственники, предприниматели, возникла необходимость собирать с них налоги, контролировать их деятельность. В этот период перехода к рыночной экономической системе появились первые элементы корректировок бухгалтерских показателей в целях уплаты налога на прибыль в связи с принятием Закона РФ от 27.12.1991 N 2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций". Необходимость разделения налогового и бухгалтерского учета обусловлена историческим процессом усложнения хозяйственной деятельности, развития рынков товаров и капиталов, а также систем налогообложения.

Налогообложение имеет многовековую историю. Люди в целях выживания пришли к выводу, что необходимо жертвовать некоторую долю своих доходов высшим силам. Так возникло натуральное налогообложение, и «десятина» стала ставкой жертвоприношения, то есть изымалось 10% от всего дохода. По мере развития человечества от Древнего Египта до средневековой Европы эта ставка трансформировалась в пределах от 5 до 10%. В начале XVIII века в европейских государствах сформировались рациональные системы налогообложения. К середине XX века сложились налоговые системы капиталистических государств Европы. Что касается России, то до конца 1991 года налоговая система не содержала каких-либо определённых требований по ведению специального учёта для целей налогообложения. Начиная с первой половины 1995 года, расхождение между бухгалтерским и налоговым учётом усиливалось. Это было связано с тем, что только лишь бухгалтерских приёмов стало недостаточно для верного исчисления налогов и других. Таким образом, «разделение налогового и бухгалтерского учёта нарастало ещё с давних времён, только в разных странах это происходило в разные периоды.» [3, с.336]

Прежде чем более подробно анализировать взаимосвязь налогового и бухгалтерского учёта следует обратить внимание на смысловое значение двух понятий.

«Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.» [2]

«Налоговый учет - это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ». [1]

Определение налогового учёта появилось в 2002 году в связи с введением новой 25 главы «Налог на прибыль организаций» в Налоговом кодексе РФ. С этого времени налоговый учёт стал таким же обязательным атрибутом учётной системы организации, как и бухгалтерский. С 2013 года бухгалтерский и налоговый учёт стали регламентироваться отдельно.

Исходя из этих понятий, можно сделать вывод, что отожествлять бухгалтерский и налоговый учёт нельзя. Бухгалтерский учет предназначен для формирования информационной базы о деятельности организации и ее имущественном положении, для обеспечения информации, необходимой внутренним и

внешним пользователям бухгалтерской отчетности, а налоговый учет предназначен для целей определения налоговой базы, размера налога для дальнейшей уплаты его в бюджет. Получается, что «главной причиной разделения учетов является фундаментальное различие между целями налогообложения и целями формирования финансовой отчётности для принятия управленческих решений». [4, с.108] Помимо этого различия существует ряд других, которые подтверждают несовместимость учётов.

В первую очередь, в бухгалтерском и налоговом учёте выделяются разные этапы учётного процесса. Основными этапами бухгалтерского учета являются сбор, регистрация и обобщение информации. Налоговый учет, как правило, состоит только из этапа обобщения информации.

Оба типа учетов подчиняются разным законам, нормативным документам. Бухгалтерский учет ведется на основании Федерального закона N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 года, отраслевых стандартов («Отраслевой стандарт бухгалтерского учёта операций с ценными бумагами в некредитных финансовых учреждениях», «Отраслевой стандарт бухгалтерского учёта вознаграждений работникам в некредитных финансовых организациях»).

Налоговый учет подчиняется положениям Налогового Кодекса РФ, Федеральных законов, Писем ФНС и Минфина.

Еще одним отличием является то, что «в двух типах учета по-разному определяются доходы и расходы предприятия» [4, с.109] В бухгалтерском учёте принимаются к сведению все движения денежных средств. В налоговом учете при определении прибыли, с которой будет взиматься налог, учитываются не все доходы и расходы предприятия, только те, которые указаны в Налоговом кодексе РФ. Для предприятий и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, в главах 25 и 26.2 Налогового кодекса РФ перечислены поступления, которые можно считать доходами (ст. 246, 250, 346.15) и расходы, которые можно считать расходами (ст. 254, 346.16). Однако это не говорит о том, что ведение налогового учета не значимо для предприятия. Все организации обязаны вести налоговый учет и контролировать правильность осуществления расчета налога, чтобы выполнить требования законодательства.

Еще одним отличием является то, что в бухгалтерском учете применяется двойная запись с корреспонденцией счетов (проводка), а в налоговом учете отражается хозяйственная операция, увеличивающая или уменьшающая налогооблагаемую базу.

В то же время, несмотря на наличие неустранимых различий, налоговый и бухгалтерский учёт строятся на единой экономической основе, а, следовательно, можно выделить несколько сходств между ними. Во-первых, ведение бухгалтерского и налогового учета обязательно для любой организации. Это необходимо для принятия дальнейших управленческих решений. Во-вторых, и в бухгалтерском учете, и в налоговом учете денежным выражением является рубль. В-третьих, все хозяйственные операции подтверждаются оправдательными документами: приёмными актами, квитанциями, накладными, платёжными требованиями, ведомостями. В-четвертых, и в налоговом, и в бухгалтерском учете отражаются результаты прошлых отчетных периодов. В-пятых, общим признаком обоих типов учета является периодичность. В бухгалтерском учетная политика применятся от одного отчетного года к другому, в налоговом нормы и правила учета применяются от одного налогового периода к другому.

Итак, бухгалтерский и налоговый учёт, с одной стороны, понятия противоречивые, с другой имеют общие признаки. Исходя из этого, существуют разные варианты построения учётной системы. «На настоящее время выделяют две модели ведения бухгалтерского учёта: англо-американская и континентально-европейская.» [3, с.338] Первая модель базируется на том, что балансовая прибыль принципиально отлична от прибыли, рассчитанной в целях налогообложения. В данной модели бухгалтерский и налоговый учёт ведутся параллельно. Различие в понимании финансовой и налоговой прибыли вызвано, прежде всего, ориентацией финансовой отчетности на интересы широкого круга инвесторов, что обусловлено высокоразвитым рынком ценных бумаг, а также отсутствием жесткого законодательного регулирования правил финансового учета. К данной модели можно отнести следующие страны: Великобритания, Канада, ЮАР, США, Голландия, Австралия и другие. Вторая модель предполагает практически полное совмещение бухгалтерского и налогового учёта с минимальными корректировками. Эта модель подчиняется правилу: сумма балансовой прибыли должна равняться налогооблагаемой величине. Согласно континентально-европейской модели финансовая отчётность в первую очередь отражает интересы государства, поскольку учетная прибыль является налоговой базой, а правила ее определения устанавливаются законом. Данную модель используют следующие страны: Германия, Франция, Швеция, Бельгия, Испания, Италия, Швейцария и ряд стран Южной Америки, таких как Аргентина, Бразилия, Перу, Чили и другие.

Россия первоначально использовала континентально-европейскую модель, но впоследствии с развитием налогооблагаемой базы ведение бухгалтерского и налогового учёта стало разделяться. В настоящее время в

России предусмотрены различные способы формирования учётной системы: ведение налогового учёта с использованием корректировки данных, формируемых бухгалтерским учётом, параллельное ведение обоих видов учёта, использование бухгалтерских регистров, если нет расхождений в порядке ведения бухгалтерского учёта и налогообложения. Та или иная организация в праве самостоятельно выбрать подходящий вариант взаимодействия бухгалтерского и налогового учёта в соответствии со спецификой своей деятельности.

Итак, ранее уже были перечислены различия и сходства бухгалтерского и налогового учёта. В большинстве предприятий, особенно в крупных, два вида учёта ведутся параллельно. Однако возникает вопрос: «Целесообразно ли это разделение?». По моему мнению, с точки зрения затрат разделение бухгалтерского и налогового учёта влечет негативные последствия для компаний. Если рассматривать крупные предприятия, то создание налоговых отделов, формирование их материальной базы, фонда оплаты труда и т. д. привело к возникновению дополнительных затрат. Малые и средние предприятия ведут, как правило, бухгалтерский и налоговый учёт совместно, так как у них нет средств на формирование налоговых отделов и развитие налогового учёта обособленно от бухгалтерского. В таких предприятиях вся ответственность по ведению обоих учётов возлагается на бухгалтеров. Из-за увеличения нагрузки предприятию следует увеличить штат бухгалтерии. На это также нужны определённые средства. Однако на расширение штата компания потратит меньше средств нежели будет отдельно вести налоговый учёт. Главная задача любого предприятия – получение прибыли, и каждая компания стремится ее максимизировать. Поэтому я считаю, что ведение бухгалтерского и налогового учётов раздельно не целесообразно для предприятий с точки зрения затрат.

Таким образом, чтобы изучить взаимосвязь налогового и бухгалтерского учёта нужно детально рассмотреть их взаимодействие, посмотреть на их соотношение в ранние периоды развития, учесть множество факторов, таких, как развитость налогообложения в стране, экономической сферы, роль государства в жизни общества и его влияние на деятельность организаций и многие другие. Сказать, что ведение учётной системы на предприятиях в России окончательно сформировано, нельзя. Определение соотношения бухгалтерского и налогового учёта непростая задача. Оба учета играют важную роль в хозяйственной деятельности организации, так как они оба ведутся с целью отражения финансового состояния предприятия, формирования бюджета и разработки дальнейших управленческих решений.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.zakonrf.info/nk/313/
2. Федеральный закон N 402 -ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://rg.ru/2011/12/09/buhuchet-dok.html
3. Воскресенская Н.В Исторические предпосылки разделения бухгалтерского и налогового учёта в современной отечественной учётной практике // Экономика. Вестник, выпуск №4/2011
4. Садовников В.Н. Модели взаимосвязи бухгалтерского и налогового учёта// Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, выпуск №4/2011

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Кальтя М.Д.

Государственный университет управления, г.Москва

Роль внутреннего контроля многогранна, а его функции в системе управления строительной организацией определяются в соответствии с бизнес-стратегией и бизнес-процессами конкретной организации.

Контрольными мероприятиями охватываются основные стадии бизнес-процессов, а контроль, являясь основной управленческой функцией, влияет на профессиональное исполнение своих обязанностей всех работников организации. В связи с этим система внутреннего контроля охватывает все процессы бизнес-стратегии, для достижения поставленных целей. Построение системы внутреннего контроля предполагает определение наиболее существенных рисков (которые могут повлечь за собой финансовые потери), разработку контрольных процедур, а также создание системы тестирования эффективности контрольных процедур [9, с. 73].

Построение системы внутреннего контроля является прерогативой самой организации. При ее

построении должна учитываться специфика сферы деятельности хозяйствующего субъекта. Строительные организации имеют некоторые отличительные особенности производства, а именно [5, с. 437]:

1) в отличие от промышленного производства в строительстве продукция неподвижна и используется только там, где она создана. Эта особенность строительства обуславливает своеобразие организационных форм управления, требует правильного размещения строительных организаций, чтобы свести к минимуму потери времени и затраты на переход строителей и техники с одной строительной площадки на другую;

2) процесс изготовления продукции строительства занимает продолжительный период времени, длительное время работники и средства производства вовлечены в строительный процесс;

3) строительное производство связано со многими отраслями народного хозяйства. От одних отраслей поступают сырье, материалы и оборудование для изготовления строительной продукции. С другими отраслями оно связано тем, что осуществляет работы на заказ по заданиям организаций-заказчиков, на которые возлагаются планирование капитальных вложений. С развитием техники строительная продукция усложняется, развиваются и совершенствуются связи строительства с другими отраслями народного хозяйства.

Кроме того, в строительных компаниях существует комплексный подход к осуществлению бизнеса, развитие различных направлений деятельности.

Создание эффективной системы внутреннего контроля в любой строительной организации повышает стабильность и надежность данной системы, снижает риски недостоверности информации.

Проанализируем определения понятия «систем внутреннего контроля» зарубежных и отечественных авторов.

Аренс Э. Лоббек Дж. [1, с. 264] так характеризуют систему внутреннего контроля это – «методики и процедуры трех основных категорий, которые разрабатывает и использует администрация, чтобы обеспечить достаточную гарантию соответствия целям контроля: среда контроля, учетная система, контрольные процедуры». Монтгомери включает в структуру внутреннего контроля также «три элемента: условия проведения контроля, систему бухгалтерского учета и процедуры контроля» [2, с. 64].

А.Ю. Тихомиров определяет систему внутреннего контроля следующим образом: структура, политика, правила, процедуры по обеспечению сохранности активов организации и надежности бухгалтерских записей[11, с. 58].

Таким образом, система внутреннего контроля - это своеобразная организация внутри организации (предприятия) [10, с.40]. На основании исследования отечественных и зарубежных авторов, по нашему мнению, система внутреннего контроля должна включать такие элементы как контрольная среда, процесс оценки рисков, информационная среда, контрольные действия и мониторинг средств контроля.

Исследуем влияние особенностей деятельности строительной организации с помощью анализа системы ее внутреннего контроля на примере деятельности Группы Компаний ПИК.

Группа Компаний ПИК, основанная в 1994 году, является одним из ведущих российских публичных девелоперов масштабных жилых проектов в Москве и других регионах России. Приоритетное направление деятельности Группы - строительство и реализация доступного жилья, преимущественно в сегменте панельного индустриального домостроения.

Внутренний контроль группы компаний ПИК состоит из следующих элементов: Элемент контрольная среда – это осведомленность руководство компании о действии системы внутреннего контроля. Данный элемент включает такие основные факторы как стиль управления, обеспечения прав акционеров, принципы раскрытия учетной информации, корпоративная социальная ответственность. Элементы процесс оценки рисков и информационная система будут включать такие факторы как оценка финансового состояния компании и оценка ее производственного потенциала. Элементы контрольные действия и мониторинг средств контроля включает в себя оценку кадровой политики в компании, квалификация персонала, уровень эффективности управления конфликтами, уровень развития социальной инфраструктуры [6, с.63].

Проанализируем систему внутреннего контроля Группы Компаний ПИК на основании оценки ее потенциалов: 1. Производственный; 2. Финансово-экономический; 3. Организационно-управленческий; 4. Кадровый.

Сначала определим количественные показатели по каждой группе факторов, а затем проведем оценку факторов по группам. Где есть возможность по данным предприятия оценить показатели количественно приведем данные показатели, где такой возможности нет- сразу проведем балльную оценку. Общая сумма баллов по группе факторов принимается-100. 100 баллов получает идеальное состояние оценки каждого потенциала строительной организации [3, с.97].

Таблица 1

Оценка факторов, описывающих производственный потенциал

Фактор	Показатели	Оценка, баллы
Состояние основных производственных фондов	Фондоотдача 2014=4,15 Фондоотдача 2015=6,23 Фондоемкость 2014=0,24 Фондоемкость 2015=0,16	Рост в динамике к отчетному году- 12,5 Снижение к отчетному году-0 Итого-12,5
Использование производственных мощностей	Выпуск продукции на 1 кв.м. площади Коэф-т загрузки оборудования = Всего оборудования (ед.)/ работающее оборудование (ед.)	Рост в динамике к отчетному году- 12,5 Рост к отчетному году- 12,5 Итого-25
Уровень использования современных технологических решений	Количество внедренных инноваций в отчетном году к количеству в прошлом году	Рост в динамике к отчетному году- 25
Уровень эффективности использования производственного потенциала	Уровень издержек в выручке2014=74,9% 2015=77,8% Производительность труда2014=3435 тыс.руб./чел 2015-6100 тыс.руб./чел.	Снижение к отчетному году-0 Рост -12,5 Итого-12,5
ИТОГО		75

Таблица 2

Оценка факторов, описывающих финансово-экономический потенциал

Фактор	Показатели	Баллы
Уровень рентабельности активов	Чистая прибыль/ активы- сальдо баланса 2014=12,4 2015=19,9	Рост в динамике к отчетному году- 25
Уровень ликвидности	К-т текущей ликвидности: Ктл 2014= 2,6 2015=3,8 К-т быстрой ликвидности более 1 Кбл2014 = 0,78; Кбл 2015=0,63	Ктл больше 2- 12,5 Кбл меньше 1-0 Итого-12,5
Уровень финансовой устойчивости	Кфу2014=0,67 Кфу2015=0,78	Кфу более 0,75-25 Итого 12,5
Рентабельность хозяйственной деятельности	Рентабельность продаж 2014=18,4% 2015=17,3%	Снижение к отчетному году-0
ИТОГО		50

Таблица 3

Оценка факторов, описывающих организационно-управленческий потенциал

Фактор	Показатели	Баллы
Обеспечение прав акционеров	Прозрачность структуры собственности Наличие дивидендной политики	Структура собственности прозрачна и публикуема - 12,5 баллов Дивидендная политика не отражена -0
Деятельность органов управления и контроля	Наличие независимых директоров в Совете директоров Наличие комиссий и комитетов	Есть независимые директора -12,5 Нет-0
Раскрытие информации	Публикуемость информации	Публикуемость информации

	Полнота раскрытия Нет Положения о корпоративном управлении, состава комиссий и комитетов	на сайте-12,5 Нет-0
Деятельность в интересах иных заинтересованных сторон и корпоративная социальная ответственность	Наличие отчетности КСО	Нет-0
ИТОГО		37,5

Таблица 4

Оценка факторов, описывающих кадровый потенциал

Фактор	Показатели	Баллы
Квалификация кадрового персонал	Затраты на повышение квалификации	Снижение к отчетному году-0
Уровень интеллектуального капитала	Доля работников с высшим образованием и степенью (%.)	Рост в динамике к отчетному году- 25
Уровень эффективности управления конфликтами	Наличие взаимодействия с профсоюзом, нигде не отражено, поэтому ставим 0 баллов	нет-0
Уровень развития социальной инфраструктуры	Действующая и развивающаяся инфраструктуры	Рост в динамике к отчетному году- 25
ИТОГО		50

Таким образом, сумма оцененных потенциалов Группы компании ПИК составит: 75+50+37,5+50=212,5 баллов. В то время как идеальное состояние системы внутреннего контроля при оценке 4 потенциалов компании должно составлять 400 баллов.

Находим относительное значение (оценку) системы внутреннего контроля компании [4, с.228]:

СВК = $\frac{Fсвкпп}{Fсвкип} * 100\%$ =(212,5/400)* 100%=53,125%

Таким образом, оценка системы внутреннего контроля организации Группы компаний ПИК составляет 53,125% от идеальной оценки.

Наиболее проблемным является положение группы факторов 4. В функционировании системы внутреннего контроля данной строительной компании существуют проблемы, обусловленные низкой культурой внутреннего контроля (в данном случае уровень компетентности кадрового состава), а также проблемы, связанные с нехваткой достаточного опыта организации внутреннего контроля (отношение руководства к внутреннему контролю и расширение масштабов деятельности строительной компании, требующие усовершенствование системы контроля внутренних и внешних факторов [8, с.131]). В целом, в строительной компании наблюдается рост производственного, финансово-экономического и организационно - управленческого потенциала, но состояние идеальной системы внутреннего контроля не достигнуто [5, с.442].

В целом, для того чтобы быть эффективным в современных условиях, контроль должен быть стратегически ориентированным, то есть отражать и поддерживать общие приоритеты хозяйствующих экономических субъектов.

Конечной целью современного внутреннего контроля должны являться не сбор информации, установка критериев и выявление проблем, возникающих в ходе деятельности хозяйствующих субъектов, а непосредственное решение задач, которые возникают перед этими субъектами во времени [7, с.77]. Например, оценка инвестиционной привлекательности и исполнения крупного строительного проекта или государственного тендера на осуществление строительства объекта для государственных нужд.

Таким образом, система внутреннего контроля является частью системы управления строительной организации, служащей для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и эффективного функционирования строительной организации. От ее эффективной организации зависит эффективность работы строительной компании в целом.

Организация системы внутреннего контроля в процессе управления строительной компанией должна быть ориентирована на ее организационно-правовую форму, размер и масштабы ее деятельности. При этом,

чем сложнее структура внутренней среды строительной компании, тем больше информации необходимо для принятия эффективных управленческих решений.

Список литературы

1. Аренс Л. Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ.; Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
2. Аудит Монтгомери /Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О`Рейми, М.Б. Хирш. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
3. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг: учебник. – М.: Омега, 2013. – 280 с.
4. Горелик О.М. Управленческий учет и анализ: учебное пособие для вузов / О.М. Горелик, Л.А. Парамонова, Э.Ш. Низанова. – М.: КНОРУС, 2012. – 256 с.
5. Куканова Н. В., Ковалёва А.М. Особенности ревизии в строительстве // Вестник строительства и архитектуры. – 2013. – № 1. – Орел: Изд-во ООО ПФ Картуш, 2013. – С. 436 – 446
6. Макарова Н.Н. Учетная политика как элемент частного регулирования системы внутреннего контроля учетной работы экономического субъекта [Текст] / Н.Н.Макарова //Аудит и финансовый анализ. - 2010. - № 3. -С. 62-65.
7. Машкин Е.И., Козлова Т.В. Актуальность интеграции систем внутреннего контроля в системе управления предприятием: Экономика и политика. 2013. № 6 (6). С. 74-79
8. Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Система внутреннего контроля - М.: ИНФРА-М, 2012.368с.
9. Попова Л.В. Современный управленческий анализ: теория и практика контроллинга: учебное пособие / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 272 с.
10. Суворова С., Ковалёва А. Управленческий аудит в системе управления хозяйственной деятельностью организации // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 3. – С. 39 – 45.
11. Тихомиров А.Ю. О системе внутреннего контроля в компаниях / А.Ю. Тихомиров // Деньги и кредит. – 2012. – № 3. – С. 56–62.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТАТИСТИКИ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Номоконова О.А.

Забайкальский государственный университет, г.Чита

В современных условиях в России статистика приобрела особый статус. Для принятия эффективных управленческих решений необходим объективный количественный анализ собранных данных, осуществить который можно, только владея статистическим инструментарием.

Статистика – это отрасль знаний, в которой рассматриваются вопросы сбора, анализа и измерения массовых статистических данных об исследуемом объекте.

Зарождение статистики было связано с потребностями государственного управления. Слово «статистика» происходит от латинского слова status (статус) – состояние или положение. От этого слова образовалось итальянское слово «stato» (стато), под которым понималось государство или управляемая область, а также знания о состоянии дел в них [5].

Истоком возникновения статистики как науки можно считать «политическую арифметику». Именно представители этой школы Джон Граунт и Вильям Петти в Англии, с помощью статистических данных пробовали установить с помощью статистических данных некоторые закономерности общественной жизни. В науку же термин «статистика» ввел в середине XVIII в. немецкий профессор философии и права Готфрид Ахенваль (1719 – 1772). Он первым стал читать новую дисциплину и назвал ее статистикой [1].

Прежде чем стать наукой в современном понимании, статистика прошла много этапов.

Числовые данные, которые относились к различным явлениям, стали применяться еще в глубокой древности. Так, например, еще за 2238 лет до н.э. проводились переписи населения в Китае, а в Древнем Риме с 435 г. до н.э., наряду с переписями, велся учет имущества и земель граждан, осуществлялось сравнение военного потенциала различных государств. В Древнем мире из-за необходимости сбора налогов, несения военной службы и различных общественных целей возникла потребность учета рода занятий населения и его размещения [2]. В те времена осуществлялся лишь сбор информации.

В истории развития статистики можно выделить три направления развития. Первое – это описательное, его представителем является Г.Ахенваль. Второе направление – школа политических арифметиков.

Основоположниками этой школы являются В. Петти и Дж. Граунт. В начале XIX в. возникает третье направление статистической науки – статистико-математическое (А. Кетле, К. Пирсон, Р. Фишер и др.).

Интенсивное развитии статистики в России началось лишь к концу XI-X вв. Стали регулярно собирать, обобщать и публиковать статистическую информацию по финансовым, экономическим, социальным и демографическим аспектам. В 1857 г. в России впервые был сформирован Центральный статистический комитет, который осуществлял сбор и обработку информации по основным направлениям экономической деятельности. Наибольшее развитие получили статистика промышленности и сельского хозяйства, торговли и транспорта, финансов, просвещения и здравоохранения. Значительное внимание уделялось демографической статистике. Регулярно отслеживалось естественное движение населения. В 1897 г. состоялась первая всеобщая перепись населения Российской империи [3].

Значительная роль в развитии отечественной статистики принадлежит таким ученым, как А.И. Чупров, Д.П. Журавский, Э.Ю. Янсон, С.Г. Струмилин, В.С. Немчинов и др.

В настоящее время статистика рассматривается как общественная наука, отрасль практической деятельности, учебная дисциплина, которая изучает количественную сторону массовых социально-экономических явлений и процессов в неразрывной связи с их качественной стороной путем сбора, обработки и анализа массовых данных, изучения их структуры и распределения, размещения в пространстве и во времени, получения тенденций и закономерностей развития, полноты взаимосвязей и взаимозависимостей [6].

Статистика как наука имеет свой предмет и объект изучения, и включает в себя такие дисциплины, как теория статистики, экономическая статистика, социально-демографическая статистика. Ее особенностью является то, что статистические данные обрабатываются в количественной форме, т.е. статистика говорит на языке цифр.

Статистика выполняет важную роль в современном обществе. Так, особое внимание уделяется демографической статистики. Данные о населении востребованы на всех уровнях управления экономикой. Для разработки макроэкономических программ социального уровня необходима информация о фактической и перспективной численности населения, его составе, размещении по территории страны и т.д. Для выработки эффективной политики занятости необходимо знать численность трудоспособного населения, для формирования систем пенсионного обеспечения – численность пенсионеров, для планирования развития дошкольного образования – численность детей соответствующих возрастов [7].

Потребность в демографической информации на региональном уровне еще более высока. Без достоверной демографической информации не ответить на вопросы: сколько нужно построить нового жилья, школ, детских садов, поликлиник; достаточно ли продовольственных ресурсов региона, чтобы удовлетворить потребности населения?

Население любого государства весьма неоднородно по своему составу и изменчиво во времени. При определении численности населения отдельных населенных пунктов на определенную дату учитываются такие категории населения, как постоянное и наличное.

Динамика численности населения формируется под влиянием двух составляющих: естественного и механического движения населения.

С 1 марта 2008 года путем объединения Читинской области и Агинского Бурятского автономного округа на карте России появился новый субъект — Забайкальский край. Он входит в состав Сибирского федерального округа. В состав края входят: Агинский Бурятский округ, 31 район, 10 городов и 45 поселков. Краевым центром является город Чита с населением 318 тыс. человек. Забайкальский край — это суровый сибирский край с уникальной, удивительно разнообразной природой [7].

Так, численность населения в 2014 году составила 1090,3 тыс. человек (по сравнению с предыдущим годом она уменьшилась на 4,9 тыс. человек, или на 0,45 %), в том числе городского населения – 731,7 тыс.человек, что составляет 67,1 % , тогда как сельского – 358,6 тыс.человек или 32,9 % [8].

Рождаемость увеличилась к уровню соответствующего периода предыдущего года на 53 человека или на 0,3 % и составила 17445 человек, смертность уменьшилась на 68 человек или на 0,5 % и составила 13595 человек. Естественный прирост населения за рассматриваемый период равен 3850 человек, миграционная убыль населения — 6742 человека [8].

Таким образом, можно сказать, что, статистика – это наука, которая является составляющей частью каждого общества. С помощью нее характеризуют происходящие изменения, собирают и систематизируют информацию.

Список литературы

1. Багат А.В., Конкина М.М., Симчера В.М., Бармотин А.В. Статистика: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 389 с.
2. Воронин В.Ф. , Жильцова Ю. В. Статистика: учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 579 с.
3. Васильева Э.К., Лялин В.С. Статистика. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 339 с.
4. Гусаров В.М. , Кузнецова Е. И. Статистика: учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2012. – 480 с.
5. Горемыкина Т.К. Общая и правовая статистика: Учебное пособие. – 4-е изд., - М.: МГИУ, 2007. – 175 с.
6. Общая теория статистики. Курс лекций с практическими примерами / И.П. Миличенко, О.Е. Лугинин. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 187 с.
7. Номоконова О.А. Уровень жизни в Забайкальском крае. / Управление экономическими системами: стратегическое планирование развития региона: сб.статей междунар.науч.-практ. конф. /Забайкал. гос. ун.-т.- Чита: ЗабГУ, 2015. – с. 163-168
8. [Электронный ресурс] htt://chita.gks.ru

НОВЫЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ УЧЕТА В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бочкарева И.И.

Санкт-Петербургский государственный университет, г.Санкт-Петербург

В соответствии с действующим законодательством «финансовая организация – хозяйствующий субъект, оказывающий финансовые услуги» [3]. Наиболее значительными из них являются кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, паевые инвестиционные фонды и др. Основными видами финансовых услуг являются «банковская услуга, услуга на рынке ценных бумаг, страховая услуга, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц» [3].

Утверждение отраслевых стандартов бухгалтерского учета, Плана счетов и порядка его применения для кредитных и некредитных финансовых организаций возложено на Центральный Банк Российской Федерации [4].

Существующий в настоящее время План счетов и правила ведения учета для кредитных организаций учитывают методологию МСФО и отражают специфику банковской деятельности. Вместе с тем некредитные финансовые организации ведут учет по общему Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, не отражающему специфику финансовой деятельности. Основными объектами бухгалтерского учета в финансовых организациях являются финансовые активы и финансовые обязательства, причем регуляторы учета и отчетности требуют детальную информацию по соответствующим объектам, что не предусмотрено общим Планом счетов.

С 1 января 2017 года вступают в действие новый План счетов и отраслевые стандарты ведения бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций [2].

Новый План счетов состоит из глав, разделов и подразделов. Следует отметить, что количество счетов синтетического учета резко возрастает. Счета синтетического учета являются пятизначными, при этом счета первого порядка содержат три знака и указывают на раздел и подраздел Плана. Счета второго порядка содержат два знака и отражают более детальную информацию по счетам первого порядка.

Особенность нового Плана счетов состоит в том, что в нем отсутствуют активно-пассивные счета, все счета являются только активными или пассивными. Для отражения состояния расчетов, результатов корректировок, переоценок объектов бухгалтерского учета и пр. вводится система парных счетов. При этом сальдо может быть только на одном из парных счетов; если на активном счете возникает кредитовое сальдо, оно переводится на парный пассивный счет. Например, дебиторская задолженность в расчетах с валютными и фондовыми биржами отражается на активном счете 47404 «Расчеты с валютными и фондовыми биржами», кредиторская на пассивном счете 47403 «Расчеты с валютными и фондовыми биржами».

Основные балансовые счета приводятся в главе А «Балансовые счета», которая состоит из 7 разделов.

Раздел 1. Капитал и целевое финансирование.

Раздел 2. Денежные средства и драгоценные металлы.

Раздел 3. Требования и обязательства по договорам, имеющим отраслевую специфику, а также по

внутрихозяйственным расчетам.

Раздел 4. Расчеты с клиентами и прочие расчеты.

Раздел 5. Операции с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами.

Раздел 6. Средства и имущество.

Раздел 7. Финансовые результаты.

Отметим, что общий План счетов построен по ходу материального потока на предприятии и в значительной степени отражает структуру материально-вещественных и нематериальных ценностей производственных и торговых предприятий, что соответствует структуре их бухгалтерского баланса. Анализ структуры нового Плана счетов показывает, что информация об имуществе (вещах и интеллектуальной собственности), содержится только в одном 6-ом разделе, что соответствует структуре баланса финансовых организаций, где материальные и нематериальные ценности показываются, как правило, суммарно по одной статье баланса.

Следует отметить отсутствие специальных валютных счетов. Операции с валютой отражаются на тех же балансовых счетах, но в аналитическом учете указывается код валюты.

В разделе 1 на счетах первого порядка учет ведется по видам капитала коммерческих организаций (уставный, добавочный, резервный, нераспределенная прибыль или непокрытый убыток), а также отражается целевое финансирование некоммерческих организаций. Счета второго порядка отражают организационно-правовую форму финансовой организации или причину корректировки добавочного капитала.

В разделе 2 включены счета наличных и безналичных денежных средств финансовой организации, а также драгоценных металлов. На счетах первого порядка указывается вид денежных средств (наличные, расчетные, депозитные и специальные счета), на счетах второго порядка преимущественно отражаются организации, в которых размещены денежные средства.

В разделах 3 и 4 на счетах отражается состояние расчетов с внешними и внутренними субъектами. В разделе 3 счета первого порядка группируются по видам деятельности финансовых организаций: страховая, пенсионная, инвестиционная. В разделе 4 на счетах первого порядка ведутся расчеты по привлечению средств юридических и физических лиц, предоставлению прочих средств юридическим и физическим лицами, а также расчеты с прочими дебиторами и кредиторами. На счетах второго порядка разделов 3 и 4 в основном ведется учет по субъектам расчетов.

Существенные изменения новый План счетов вносит в учет ценных бумаг и производных финансовых инструментов (раздел 5). Методология учета финансовых активов, финансовых обязательств и финансовых инструментов, заложенная в новый План счетов, соответствует требованиям МСФО [1]. В 5 разделе на счетах первого порядка долевые и долговые ценные бумаги классифицируются в соответствии с требованиями МСФО 39 как ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток; долговые ценные бумаги, удерживаемые до погашения, и ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи. Данная классификация влияет на вопросы их переоценки. Ценные бумаги, удерживаемые до погашения, не переоцениваются и отражаются в учете и отчетности по амортизированной стоимости, за вычетом резервов под обесценение. Результаты переоценки других ценных бумаг относятся сразу на финансовые результаты или на счета капитала. Для отражения корректировок, переоценок и резервов под обесценение вводится значительное количество счетов первого порядка. На счетах второго порядка данного раздела ведется учет, как правило, по эмитентам.

Учет доходов, расходов и финансовых результатов ведется на счетах 7 раздела. В новом Плане счетов изменена классификация доходов и расходов по сравнению с общим Планом счетов. Доходы и расходы разделяются по видам деятельности финансовой организации (страховая, пенсионная) и видам операций (операции с ценными бумагами, с производными финансовыми инструментами, связанные с обеспечением деятельности и др.). В течение года учет доходов и расходов ведется на счетах первого порядка 710 – 719. В связи с изменением процедуры реформации баланса вводятся счета для учета доходов, расходов и финансовых результатов прошлого года 720 – 729 с аналогичными наименованиями. После составления бухгалтерского баланса остатки на 1 января нового года на счетах доходов и расходов текущего года 710 – 719 переносятся на счета доходов и расходов прошлого года 720 – 729. На дату подписания годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности счета 720 – 729 закрываются на счета первого порядка 708 «Прибыль (убыток) прошлого года», где и выявляется конечный финансовый результат прошлого года (прибыль прошлого года или убыток прошлого года).

В соответствии с новым Планом счетов аналитический учет ведется на 20-значных или 25-значных лицевых счетах. Первые 5 знаков лицевого счета определяют номер синтетического счета, следующие три номера определяют код валюты, последние знаки номер лицевого счета. В приложениях к Плану счетов

предложены схемы формирования лицевых счетов для основных балансовых счетов.

Учет активов и обязательств, находящихся в доверительном управлении, и доходов и расходов по операциям доверительного управления ведется в глава Б «Счета доверительного управления»,

Существенное отличие нового Плана счетов состоит в организации забалансового учета, который ведется на счетах в специальных главах.

Глава В. «Внебалансовые счета».

Глава Г. «Счета по учету требований и обязательств по производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)».

Особенностью ведения учета на забалансовых счетах является то, что они по экономическому содержанию также делятся на активные и пассивные, причем операции отражаются методом двойной записи. С этой целью предусмотрены парные счета 99999 для корреспонденции с активными счетами и 99998 для корреспонденции с пассивными счетами. Допускаются записи корреспонденции непосредственно между активными счетами или пассивными счетами.

На счетах главы В ведется учет расчетных операций, документов, операций финансовой аренды, займов выданных, условных обязательства и условных требований, а также задолженностей, вынесенных за баланс. При наступлении определенных событий соответствующие обязательства переносятся на баланс.

На счетах главы Г ведется учет требований и обязательств по производным финансовым инструментам (деривативам): форвардам, фьючерсам, опционам, свопам и пр. При заключении контракта производные финансовые инструменты отражаются по справедливой стоимости на балансовых счетах главы А, а требования и обязательства по базовому активу на счетах главы Г. При наступлении срока исполнения сделки по базовому активу соответствующие требования и обязательства переносятся на баланс. Кроме того, на счетах данной главы отражаются требования и обязательства по срочным договорам купли-продажи иностранной валюты, драгоценных металлов, ценных бумаг, не являющихся производными финансовыми инструментами.

В целом переход на новый План счетов потребует значительных усилий бухгалтерских служб и пройдет поэтапно для различных категорий некредитных финансовых организаций. Необходимо разработать рабочий План счетов, изменить учетную политику, разработать методики формирования справедливой стоимости финансовых инструментов, финансовых активов и обязательств, сформировать систему лицевых счетов, заменить программные средства ведения учета.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»//приказ Минфина России от 18.04.2013 №36н.
2. Положение о Плане счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и порядке его применения (утв. Банком России 02.09.2015 N 486-П) (Зарегистрировано в Минюсте России 07.10.2015 N 39197).
3. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О защите конкуренции" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013).
4. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России).

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Куликова И.В.

Алтайский филиал АОУ ВПО «Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина»

В современных условиях нестабильности и экономического кризиса существенно возрастает роль и значение эффективной организации бухгалтерского учета и аудита субъектов малого предпринимательства.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся коммерческие организации - юридические лица, а также физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, внесенные в Единый государственный реестр, соответствующие следующим условиям:

1) в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц суммарная доля участия

Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований, иностранных юридических или физических лиц, общественных и религиозных организаций и объединений, благотворительных и иных фондов не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);

2) в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

3) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: средних предприятий - от 101 до 250 человек включительно; малых предприятий - до 100 человек включительно; микропредприятий - до 15 человек (выделяются в составе малых) [3];

4) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий год для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства не должна быть больше: средних предприятий – 2 млрд руб.; малых предприятий - 800 млн руб.; микропредприятий - 120 млн руб. [4].

Ведение бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства осуществляется в соответствии с правилами и методологическими основами, прописанными в Федеральном законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (от 06.12.2011); Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н); Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ); Планом счетов финансово-хозяйственной деятельности предприятий (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н).

Приказом Минфина РФ от 17.08.2012 №113н для субъектов малого предпринимательства были введены упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Кроме того, следует учитывать положения Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ, который регулирует отношения, возникающие между юридическими, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки [3];

Порядок проведения аудиторских проверок регулируется Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ, который определяет основные положения, регулирующие аудиторскую деятельность в Российской Федерации [1].

Обязательный аудит проводится в случаях:

1) если организация имеет организационно-правовую форму акционерного общества;

2) если ценные бумаги организации допущены к организованным торгам;

3) если организация является кредитной организацией, бюро кредитных историй, организацией, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, страховой организацией, клиринговой организацией, обществом взаимного страхования, организатором торговли, негосударственным пенсионным или иным фондом, акционерным инвестиционным фондом, управляющей компанией акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда или негосударственного пенсионного фонда (за исключением государственных внебюджетных фондов);

4) если объем выручки от продажи продукции (продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг) организации (за исключением органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, государственных и муниципальных унитарных предприятий, сельскохозяйственных кооперативов, союзов этих кооперативов) за предшествовавший отчетному год превышает 400 млн руб. или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 млн руб.;

5) если организация (за исключением органа государственной власти, органа местного самоуправления, государственного внебюджетного фонда, а также государственного и муниципального учреждения) представляет и (или) публикует сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Обязательный аудит проводится ежегодно [1]. Необходимо отметить, что Федеральным законом от 01.12.2014 № 403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

внесены изменения в Федеральный закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», предусматривающие прямое применение в аудиторской деятельности международных стандартов аудита (МСА).

Так, в настоящее время согласно ст. 7 Закона аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации применяются международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством Российской Федерации [6].

Следовательно, стандарты, разрабатываемые саморегулируемыми организациями аудиторов и внутрифирменные аудиторские стандарты не должны противоречить международным стандартам аудита.

При осуществлении аудита малых экономических субъектов особое внимание необходимо уделять следующим потенциальным факторам риска:

а) учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, могут не отражать реального положения дел, что повышает риск искажений бухгалтерской отчетности;

б) руководители экономического субъекта могут ошибочно предполагать, что в ходе аудита, предусматривающего выдачу аудиторского заключения, аудиторская организация дополнительно окажет услуги по восстановлению учета, исправлению допущенных ошибок, подготовке бухгалтерской отчетности;

в) вследствие меньшего, чем в иных экономических субъектах, количества учетных работников по объективным причинам невозможно обеспечить надлежащее разделение их ответственности и полномочий;

г) в условиях малых экономических субъектов возможна ситуация, когда сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;

д) если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги, возможна ситуация, когда выручка не фиксируется или занижается (с целью нарушения требований налогового законодательства), а расходы завышаются (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников);

е) при ограниченном числе сотрудников, ведущих бухгалтерский учет, затруднены или невозможны регулярные взаимные сверки учетных данных, что повышает риск возникновения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности [5].

Список литературы

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. №307 ФЗ.
2. Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. № 402-ФЗ.
3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ.
4. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 13.07.2015 № 702.
5. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов». Одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г.
6. Массарыгина В.Ф. О переходе к прямому применению международных стандартов аудита в отечественной практике // Аудиторские ведомости. – №1. – 2015.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Омарова З.С.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г.Москва

На сегодняшний день самой ликвидной частью имущества предприятия являются денежные средства. От размера денежных средств на предприятии и от четко поставленного бухгалтерского учета и контроля зависит финансовая стабильность и платежеспособность предприятия.

Денежные расчеты на предприятиях осуществляется в виде безналичной оплаты или за наличный расчет. Хранятся денежные средства в кассе предприятия в форме наличных денег, а также на счете в банке в безналичной форме

Увеличение, правильное использование, осуществление контроля является важнейшей задачей бухгалтерского учета. Все это также влияет на платежеспособность предприятия, на своевременную оплату заработной платы персоналу, на расчеты с заказчиками и оплату налогов в бюджет [1].

Бухгалтерский учет денежных средств имеет большое значение для правильной организации расчетов, в повышении эффективности платежной дисциплины, а также в грамотном использовании финансовых ресурсов предприятия.

Целью бухгалтерского учета денежных средств является осуществление контроля за соблюдением кассой дисциплины и на расчетном счете, а также за правильностью и эффективностью использования денежных средств, обеспечение сохранности денежной наличности и документов в кассе предприятия.

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств, являются:

- организация правильного документального оформления первичных документов и соблюдение законности операций с денежными средствами, а также своевременное отражение в бухгалтерском учете;

- обеспечить своевременность, полноту и правильность организации расчетов всех видов платежей и поступлений, а также своевременное выявление задолженности контрагентов;

- своевременное проведение инвентаризации денежных средств, денежных документов и расчетов с поставщиками и покупателями;

- организация сохранность денежных средств, денежных документов в кассе предприятия;

- обеспечение денежными наличными средствами предприятия на хозяйственные нужны;

- изыскание возможности для более рационального вложения свободных денежных средств, как дополнительного источника финансовых инвестиций, который принесет доход предприятию.

Решение данных задач в большей степени зависит следующих принципов учета денежных средств:

- хранение свободных денежных средств только на счетах в банке, а выдача денежных средств только на основании целевого использования;

- осуществление платежей по безналичному расчету только после получения товарно-материальных ценностей, выполненных работ и оказанных услуг. Предварительная оплата допускается только на основании заключенного договора;

- платежи осуществлять только по согласию получателя; без согласия - только в случаях, которые предусмотрены законодательством РФ;

- платежи осуществлять за счет собственных денежных или за счет заемных средств;

- списание с расчетного счета денежных средств в том объеме, которые необходимы для удовлетворения всех выставленных на предприятие требований;

- недостаточность денежных средств на счёте организации для удовлетворения всех предъявляемых к ней требований обуславливает списание этих средств путём применения установленной очерёдности платежей.

Классификация денежных средств приведена в Табл.1.

Таблица 1

Классификация денежных средств

№ п/п	Признак классификации	Виды денежных средств
1	Форма денежных средств	наличная, безналичная
2	Объекты учета	Касса, безналичная форма
3	Виды расчетов	В национальной валюте, в иностранной валюте
4	Национальная валюта	Расчетный счет, специальные счета в банках, денежные документы, переводы в пути

5	Иностранная валюта	Валютный счет, курсовые разницы

Денежные средства в иностранной валюте необходимо пересчитывать в национальную учетную валюту, в результате чего определяется курсовая разница [2].

В современной экономике необходимо придерживаться принципа согласно, которому правильное использование денежных средств на предприятии может принести дополнительный доход. Для этого необходимо за ранее планировать рациональное вложение временно свободных денежных средств для получения дополнительной прибыли на предприятии. Денежные средства предприятие может вложить в депозиты в банке, приобрести государственные ценные бумаги, а также ценные бумаги других предприятий.

В ходе осуществлении финансово-экономической деятельности каждое предприятие использует денежные средства для расчетов с поставщиками и подрядчикам, с бюджетом по налогам и сборам, на оплату труда персонала и т.д. Поступление денежных средств на расчетный счет или в наличной денежной форме осуществляется за реализованную продукцию, товары, оказанные услуги и выполненные работы, а также от доходов по финансовым вложениям. Выполнение таких денежных расчетов обеспечивает на предприятии кругооборот денежных средств, а своевременное завершение расчетов является необходимым условием для непрерывного процесса производства на предприятии.

Субъекты малого предпринимательства обязанные применять при организации наличных расчетов контрольно-кассовую технику могут воспользоваться льготным порядком [3].

Так субъекты малого предпринимательства лимит остатка наличных денег в кассе могут не устанавливать. Полученную наличную выручку можно использовать на:

- выплату заработной платы работникам;
- иные выплаты работникам, в том числе социального характера;
- командировочные расходы;
- оплату товаров (кроме ценных бумаг), а также работ, услуг;
- выплату за оплаченные ранее за наличный расчет и возвращенные товары, невыполненные работы, неоказанные услуги;
- выплату страховых возмещений по договорам страхования физических лиц.

Индивидуальные предприниматели полученную наличную выручку могут использовать на личные нужды не связанные с предпринимательской деятельностью. Также индивидуальные предприниматели могут не оформлять кассовые документы, если ведут в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения либо физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности.

Пользователи финансовой отчётности часто оперируют терминами, не совпадающими с теми, которые непосредственно отражают бухгалтерские понятия (например, денежные активы, денежные потоки, денежные средства, финансовые средства, денежные агрегаты и т. п.) [4].

Выбор варианта организации расчетов наличными средствами субъектами малого предпринимательства в большей степени зависит не от профессионального суждения составителей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а от условий, установленных текущим законодательством. Основным условием регламентирования порядка расчетов наличными средствами – это возможность контроля уполномоченными контролирующими органами за порядком оприходования и выдачи наличных средств.

Список литературы.

1. Чиркова М.Б., Малицкая В.Б. Организация и принципы учета денежных средств. Монография. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение – Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I. 2003. С. 41-47.
2. Морозова Т.В. Малое предприятие: учет, отчетность, налоги - М.: Главбух. 2000. - 137 с.
3. Сафонова Э.Г. Применение стандарта МСФО (IAS) 21 в учете курсовых разниц. // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). - 2015. - № 1. С. 185-188.
4. Галайда А.М.. Достоверность бухгалтерского и налогового учета // Транспортное дело России. – 2012 - № 6-1. С. 257-258.

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ

Овчаренко Л.Ю.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь, Россия

В современных условиях одним из существенных условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния, который способствует эффективному функционированию предприятия. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятию, необходимо хорошо знать, как управлять им своими финансовыми ресурсами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Главным источником информирующем о хозяйственном и финансовом положении предприятия является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс – это сводная ведомость, отражающая в денежной форме состояние средств предприятия, как по их составу и размещению (актив), так и по их источникам, назначения и срокам возврата (пассив) [2].

Актуальность изучения данной темы не вызывает сомнения, так как данные баланса информируют любое заинтересованное лицо о платежеспособности, ликвидности и прибыльности предприятия, об изменении структуры источников средств, об изменении или приросте оборотного капитала, что позволяет своевременно принять необходимые меры для улучшения финансового состояния предприятия.

В России бухгалтерский баланс традиционно представлен в виде двухсторонней таблицы, в левой части которой представлены сведения об активах предприятия (состав имущества), а в правой – пассивы (источники получения финансовых ресурсов).

Одним из самых распространенным способов анализа баланса, является анализ ликвидности баланса, который заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывания ликвидности с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые сгруппированы по степени срочности их погашения.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежном выражении соответствует сроку погашения обязательств. Эта степень зависит от того, насколько величина имеющихся денежных средств и дебиторской задолженности, соответствует величине краткосрочных долговых обязательств, в свою очередь указанная степень определяет платежеспособность и ликвидность предприятия. Оценить степень покрытия обязательств организации ее активами можно только при проведении анализа ликвидности баланса [3].

Ликвидность, характеризует модификацию активов предприятия в денежные средства, а также она определяет уровень платежеспособности и кредитоспособности предприятия, т.е. способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам своевременно и в полном объеме перед инвесторами и кредиторами. Ликвидность является наиболее важным показателем эффективности деятельности предприятия.

С целью анализа ликвидности баланса все активы группируют по степени ликвидности, а обязательства − по срочности их погашения. Степень ликвидности активов зависит от скорости превращения их в денежные средства, чем быстрее активы превращаются в деньги, тем выше степень их ликвидности.

В зависимости от степени ликвидности активы и пассивы организации делятся на следующие группы, Табл.1.

Таблица 1

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности [1]

Активы		Пассивы	
Название группы	Состав	Название группы	Состав
$А_1$ – наиболее ликвидные активы	денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	$П_1$ – наиболее сложные обязательства	кредиторская задолженность
$А_2$ – быстро реализуемые активы	дебиторская задолженность	$П_2$ – краткосрочные пассивы	краткосрочные заёмные средства, задолженность участников по выплате доходов, а также прочие пассивы
$А_3$ – медленно реализуемые	запасы, НДС по приобретённым	$П_3$ – долгосрочные пассивы	статьи баланса, включающие долгосрочные кредиты и заёмные

активы	ценностям, а также все остальные статьи второго раздела баланса		средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих периодов и платежи.
$А_4$ – трудно реализуемые	внеоборотные активы	$П_4$ – постоянные пассивы	статьи третьего раздела баланса

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов выносится суждение о ликвидности бухгалтерского баланса предприятии, Табл.2.

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса ПАО «Сигнал»

показатель	дата			показатель	дата			Платежные излишки		
	2011	2012	2013		2011	2012	2013	2011	2012	2013
$А_1$	1990	2229	216250	$П_1$	373427	671777	1107139	-371437	-66958	-890889
$А_2$	341229	302539	860281	$П_2$	66233	101956	253982	274996	200583	606299
$А_3$	1036893	1300101	1365316	$П_3$	79227	36745	99582	957666	1263356	1265734
$А_4$	338432	450950	579900	$П_4$	1199390	1245245	1560989	-860958	-794295	-981089
всего	1718544	2055819	3021747	всего	1718544	2055819	3021747	-	-	-

Как мы видим из Табл.2, в 2011 выполняется только 2-е и 3-условие, а остальные нет, аналогичная ситуация прослеживается и в 2012 -2013 гг. из чего можно сделать вывод о том, что организация обладает недостаточными собственными оборотными средствами и способностью к платежеспособности. Баланс является абсолютно не ликвидным.

Для окончательного вывода о состоянии ликвидности баланса предприятия ПАО «Сигнал» следует рассчитать ряд относительных показателей (коэффициентов), расчет наиболее распространенных коэффициентов ликвидности представлены в Табл.3.

Таблица 3

Коэффициентный анализ ликвидности баланса предприятия ПАО «Сигнал»

Показатели	Расчет			Критерий	Отклонения
	2011	2012	2013		
к-т абсолютной ликвидности	0,7	0,4	0,3	0,2-0,7	в норме
к-т критической ликвидности	1,4	0,8	0,9	0,7-1,5	в норме
к-т текущей ликвидности	3,1	2,1	1,8	≥2	снижается
к-т мобилизации средств	1,6	1,1	0,7	-	-
к-т платежеспособности	2,1	1,1	0,8	-	-

В целом анализируя Табл.3, можно отметить то, что к 2013 году произошло снижение оборотного капитала в краткосрочных обязательствах и снижение платежеспособности и ликвидности предприятия, т.е. можно сделать вывод, что баланс является абсолютно не ликвидным.

Как мы видим оба приведенных метода показывают, что бухгалтерский баланс предприятия ПАО «Сигнал» является абсолютно не ликвидным.

Далее проведем расчет ликвидности баланса предприятия ОАО Сургутнефтегаз на основе коэффициентного анализа (Табл.4).

Таблица 4

Коэффициентный анализ ликвидности баланса предприятия ОАО Сургутнефтегаз

Показатель	Дата			Критерии	Отклонение		
	2012	2013	2014		2012	2013	2014
К1	7,91	7,63	7,45	≥2	+5,91	+6,63	+5,45
К2	6,9	6,8	6,7	>0,7	+6,2	+6,1	+6, 07

К3	4,76	4,96	5,36	>0,2	+4,56	+4,76	+5,16
К4	6,907	6,627	6,454	>0,1	+6,8	+6,5	+6,3

Из таблицы видно, что исследуемое предприятие вкладывает средства в пополнение оборотных активов, четвертая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно, у предприятия значительная доля чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах. Из чего можно сделать вывод, что бухгалтерский баланс предприятия ОАО Сургутнефтегаз абсолютно ликвиден.

Проанализировав компании ПАО «Сигнал» и ОАО Сургутнефтегаз можно сделать вывод о том, что у первого предприятия не достаточно средств для покрытия его краткосрочной задолженности, а также для расчета с кредиторами, а вот у второе предприятие способно в ближайшее время ликвидировать свою задолженность, имеющимися в распоряжении оборотными средствами.

Итак, анализ ликвидности это важный процесс, который заключается в возможности своевременно погашать свои платёжные обязательства наличными денежными средствами.

Список литературы

1. Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации. Учебное пособие. / Е.В Бережная, О.В. Бережная, О.И. Косьмина – ИНФРА-М: Москва – 2014-304 с.
2. Ершова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / С.А. Ершова - СПбГАСУ– СПб., 2012. – 155с.
3. Истомин, В.С. Анализ ликвидности баланса: подходы и особенности/В.С. Истомин/– экономика, управление. 2010.-95-102 с.

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ БУХГАЛТЕРСКИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Казакова В.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Термин консалтинг вошел в бизнес-лексикон достаточно недавно. В условиях конкуренции, развивающегося научно-технического прогресса происходит рост ресурсов и затрат. Организации вынуждены искать и использовать новые способы их снижения. К таким способам можно отнести консалтинг.

Рассмотрим такие понятия как «услуга» и «консалтинг». Услуга - это неотъемлемая часть в развитии общества и экономики в целом и на каждом этапе развития будут присутствовать различные ее виды. Услуга характеризуется неосязаемостью, несохраняемостью, непостоянством качества и неотделимостью от источника [1, 8 с.].

Деятельность по предоставлению услуг регулируется в Российской Федерации федеральным законом «О защите прав потребителей».

В настоящее время все большую популярность у различных компаний набирает использование в своей деятельности консалтинговых услуг.

Консалтинг – это любая деятельность, связанная с консультированием представителей и руководства компании в целях принятия правильных управленческих решений в различных аспектах организации [4].

Рассмотрим один из видов консалтинговых услуг – финансовый консалтинг, который в себя включает: бухгалтерские, налоговые, аналитические, аудиторские, инвестиционно-инновационные консалтинговые услуги.

При оказании бухгалтерских консалтинговых услуг ключевым моментом является непосредственное осуществление необходимой работы консалтинговой фирмой.

Для оказания данных услуг необходимо прохождение трех этапов:

1 этап: Предварительный.

Обычно на данном этапе фирма-Заказчик признала тот факт, что у нее существуют проблемы или потребность в ведении бухгалтерского учета, что вызывает необходимость обращения специальной фирме, занимающейся оказанием бухгалтерских консалтинговых услуг.

Далее после выбора наиболее подходящей, по мнению заказчика, консалтинговой компании Заказчик заключает с ней договор для выполнения бухгалтерских консалтинговых услуг. В договоре указан пункт, что

стоимость услуг формируется исходя из базовых тарифов на бухгалтерские услуги и надбавок к базовой стоимости услуг, стоимость которых консалтинговая фирма устанавливает сама. Рассмотрим тарифы и факторы, участвующие в формировании стоимости оказываемых бухгалтерских консалтинговых услуг.

Первый вид: осуществление ведения бухгалтерского учета.

Данный вид характерен тем, что исполнителем осуществляется обработка данных документов в специальной бухгалтерской программе, формирование бухгалтерских операций (проводок) и регистров, а также составляется бухгалтерская и налоговая отчетность и осуществляется представление ее или лично бухгалтером или по почте в государственные фонды и органы статистики.

Проведен анализ рынка консалтинговых бухгалтерских услуг за 2015 год. В Табл.1-8 представлены данные по формированию стоимости бухгалтерских консалтинговых услуг.

Таблица 1

Базовые тарифы на услуги в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Количество операций (бухгалтерских проводок) в месяц	Обычная система налогообложения, руб. в месяц	Специальные налоговые режимы, руб. в месяц	Упрощенная система налогообложения, руб. в месяц
До 10	6 000	5 000	5 500
10 - 25	8 000	6 500	7 000
25 - 50	11 000	9 000	10 000
50 - 75	14 000	12 000	13 000
75 - 100	17 000	15 000	16 000
100 - 150	21 000	19 000	20 000
150 - 200	26 000	24 000	25 000

Существуют следующие виды надбавок к базовой стоимости услуг, которые увеличивают стоимость бухгалтерских консалтинговых услуг:

Таблица 2

Надбавки к базовой стоимости услуг в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Вид операций	Надбавка к базовой стоимости услуг, %
Операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью	35
Операции с ценными бумагами	20
Розничная торговля	25
Ставки НДС при реализации Т, Р, У	15
Торговля подакцизными товарами	25
Посредническая деятельность	20
Сделки с недвижимостью	30
Обособленные подразделения	35

В случае если надбавок по одному Договору на оказание бухгалтерских консалтинговых услуг несколько видов, то они суммируются, но каждая надбавка рассчитывается исходя из существующего базового тарифа.

Второй вид: ведение бухгалтерского учета заработной платы.

Данный вид характерен тем, что осуществляется учет заработной платы, а именно ежемесячное начисление оплаты труда всем работникам фирмы-Заказчика, расчет отчислений во внебюджетные фонды по каждому сотруднику, а также ежеквартальное составление отчетности и сдача ее в ФСС, ФФОМС, ПФ.

Таблица 3

Базовые тарифы на выполнение услуг по ведению учета заработной платы в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Количество сотрудников	Стоимость, руб. за человека
До 10 человек	250
От 10 до 20 человек	300
От 20 до 30 человек	350
От 30 человек	По договоренности, но не менее 350

Таблица 4

Базовые тарифы на выполнение услуг по ведению учета заработной платы в рамках персонифицированного учета в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Персонифицированный учет	**Стоимость, руб.**
До 5 человек (включительно)	4 000
Свыше 5 человек	4 000 + 300 за каждого дополнительного человека

Осуществление ежегодного представления информации в ИФНС - сдача формы 2-НДФЛ оплачивается фирмой-Заказчиком отдельно.

Таблица 5

Базовые тарифы на выполнение услуг по ведению учета заработной платы в рамках преставления информации в ИФНС в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

2 - НДФЛ	**Стоимость, руб.**
До 5 человек (включительно)	4 000
Свыше 5 человек	4 000 + 300 за каждого дополнительного человека

Третий вид: Кадровое делопроизводство.

Данный вид характерен тем, что консалтинговая фирма осуществляет постановку кадрового учета (составляет кадровое расписание, формирует личные карточки), а также осуществляет ведение кадрового учета (составление типового трудового договора, приказов о приеме на работу, должностной инструкции, а также правила внутреннего распорядка).

Таблица 6

Базовые тарифы на выполнение услуг по ведению кадрового делопроизводства в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Наименование услуги	**Краткая характеристика услуги**	**Стоимость, руб.**
Постановка кадрового учета (составление штатного расписания, приказов о приеме сотрудников, составление личных карточек)	До 5 сотрудников	1 500 руб. в месяц
	До 10 сотрудников	3 200 руб. в месяц
	До 15 сотрудников	5 000 руб. в месяц
	Свыше 15 сотрудников	По договоренности
	Иностранные граждане (каждые 5 сотрудников)	2 200 руб. в месяц
Ведение кадрового учета (абонементное обслуживание)	Составление приказов о приеме на работу, о предоставлении отпуска, о переходе на другую работу, о командировании, командировочные удостоверения, табель учета рабочего времени и др.	100 руб. за один документ
	Составление типового трудового договора при приеме на работу	От 2 000 руб. за один договор
	Составление должностной инструкции	От 2 000 руб.
	Правила внутреннего распорядка	От 2 000 руб.

Четвертый вид: восстановление бухгалтерского учета.

Данный вид услуг характеризуется выполнением операций по восстановлению бухгалтерского учета, а именно: восстановление синтетических, аналитических и налоговых регистров и отчетности предприятия при наличии полного комплекта документации, а также при их отсутствии; составление и сдача в соответствующие органы бухгалтерской и налоговой отчетности.

Таблица 7

Базовые тарифы на выполнение услуг по восстановлению бухгалтерского учета в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Наименование услуги	**Стоимость, руб.**
Восстановление синтетических, аналитических и налоговых регистров, а также отчетности организации на основе представленных документов	От 15 000 руб. за квартал
Восстановление синтетических, аналитических и налоговых регистров, а также отчетности организации при отсутствии полного комплекта первичных документов	От 15 000 руб. + оплата по тарифам за восстановление отсутствующей первичной документации
Составление и сдача по почте комплекта бухгалтерской отчетности	2 200 руб. за каждый квартал
Составление и сдача по почте комплекта налоговой отчетности	4 000 руб. за каждую отчетность

Пятый вид: Представление отчетности в государственные органы.

Данный вид характеризуется тем, что консалтинговой фирмой осуществляются услуги по заполнению документов на основании предоставленных данных фирмой-Заказчиком, например, составление расчетной ведомости в ФСС, составление различных деклараций.

Таблица 8

Базовые тарифы на выполнение услуг по предоставлению отчетности в государственные органы в ООО «Главный Бухгалтер» [6]

Услуги по заполнению на основании предоставленных данных	**Стоимость, руб.**
Расчетная ведомость в ФСС	От 2 000 руб.
Декларация авансовых платежей по страховым взносам на ОПС	От 2 500 руб.
Декларация по налогу на добавленную стоимость (НДС)	От 2 000 руб.
Налоговые декларации граждан и индивидуальных предпринимателей	От 4 000 руб.
Декларация (без финансово-хозяйственной деятельности)	1 000 руб. за 1 декларацию

Также возможны еще дополнительные услуги, которые может выполнять консалтинговая фирма по осуществлению бухгалтерских услуг для фирмы-Заказчика. Эти услуги не ограничены и обговариваются в зависимости от потребностей Заказчика.

2 этап: Исполнительный.

На данном этапе консалтинговая фирма осуществляет действия по оказанию бухгалтерских услуг в соответствии с условиями заключенного договора и обговоренной стоимостью оказываемых услуг в соответствии с базовыми тарифами и надбавками. Заказчик лично общается с бухгалтером, который непосредственно занимается ведением учета фирме-Заказчику, получает необходимые консультации, разъяснения по существующим вопросам.

3 этап: Заключительный.

На данном этапе консалтинговая фирма отчитывается фирме-Заказчику о выполненной работе. Проводится предоставление финальных финансовых расчетов и документации, а также проводятся мероприятия, позволяющие фирме-Заказчику осмыслить, что именно улучшила консалтинговая фирма в ведении бухгалтерского учета данной компании.

Таким образом, в ходе выполнения бухгалтерских консалтинговых услуг рекомендуется прохождение всех вышеупомянутых этапов, т.к. они помогают систематизировать процесс оказания услуг, позволяют повысить качество выполняемых услуг, а также способствуют снижению финансовых рисков. В качестве предложения по повышению прозрачности информации о стоимости услуг, рекомендуется в договоре прописывать все детали, из которых формируется стоимость оказания бухгалтерских консалтинговых услуг.

Список литературы

1. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг: книга. / Михаил Фербер, Михаил Иванов – М.: Альпина Паблишер, 2003;

2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей";
3. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете";
4. Консалтинг [Электронный ресурс]. URL: http://investments.academic.ru/1059/Консалтинг. Дата обращения: 15.03.2016;
5. Консалтинг - это что? Что такое управленческий и финансовый консалтинг? http://fb.ru/article/165421/konsalting---eto-chto-chto-takoe-upravlencheskiy-i-finansovyiy-konsalting. Дата обращения: 15.03.2016;
6. Оказание бухгалтерских услуг ООО «Главный Бухгалтер» [Электронный ресурс]. URL: http://www.glvbuh.ru/price_buhgalter.shtml. Дата обращения: 18.03.2016.

ПРЕДСТОЯЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ МСФО

Солдаткина О.А., Саржевская В.В., Приходько А.К.

Хабаровский государственный университет экономики и права, г.Хабаровск

В январе 2016 года Советом по МСФО был опубликован новый международный стандарт МСФО (IFRS) 16 «Договоры аренды» [1, 2], который пришел на смену действующему стандарту МСФО (IAS) 17 «Аренда» [3]. Данный стандарт заменяет собой устаревшие или потерявшие свою актуальность требования к бухгалтерскому учету.

Вместе с новым стандартом Советом по МСФО был также выпущен документ под названием «Анализ эффективности», который включает в себя перечень основных преимуществ, а также недостатков стандарта. Данный документ содержит основные доводы внедрения нового стандарта в деятельность компаний. Советом учтены отзывы о выпущенном стандарте и в соответствии с этим были введены некоторые дополнения, например, исключение для договоров, срок которых составляет более 12 месяцев.

Несомненно, лизинговые операции являются одним из важнейших источников финансирования некоторых организаций. Отчетность каждой организации призвана давать как внешним пользователям бухгалтерской отчетности, так и внутренним давать реальную информацию о финансовом состоянии организации. Однако действующий стандарт МСФО (IAS) 17 не удовлетворяет условию прозрачности отчета, так как искажает истинную картину активов и обязательств организации по договорам аренды.

Проблема заключается в том, что ранее договоры аренды могли отражаться в отчетности организации либо как операционная аренда, то есть отражались только в примечаниях к финансовой отчетности, либо как финансовая аренда и отражались только в отчете финансовом положении организации. Иными словами, многие компании, применяющие международные стандарты отражают в отчетности лишь малую долю тех активов и обязательств по аренде, нежели имеют на самом деле.

Внешним пользователям, особенно инвесторам, необходимо иметь представление о реальном финансовом положении организаций, а данная проблема серьезно затрудняла сопоставление различных организаций. Зачастую заинтересованным пользователям финансовой отчетности приходилось дополнительно оценивать забалансовые арендные обязательства, что порой на практике приводило к их переоценке. Совет по МСФО приводит факты о том, что многие компании из сферы розничной торговли обанкротились вследствие того, что информация о долговых обязательствах, отраженная в отчетности, не соответствовала действительности и была в сотни или даже тысячи раз меньше по сравнению с реальным финансовым положением, учитывающим арендные обязательства (Рисунок 1).

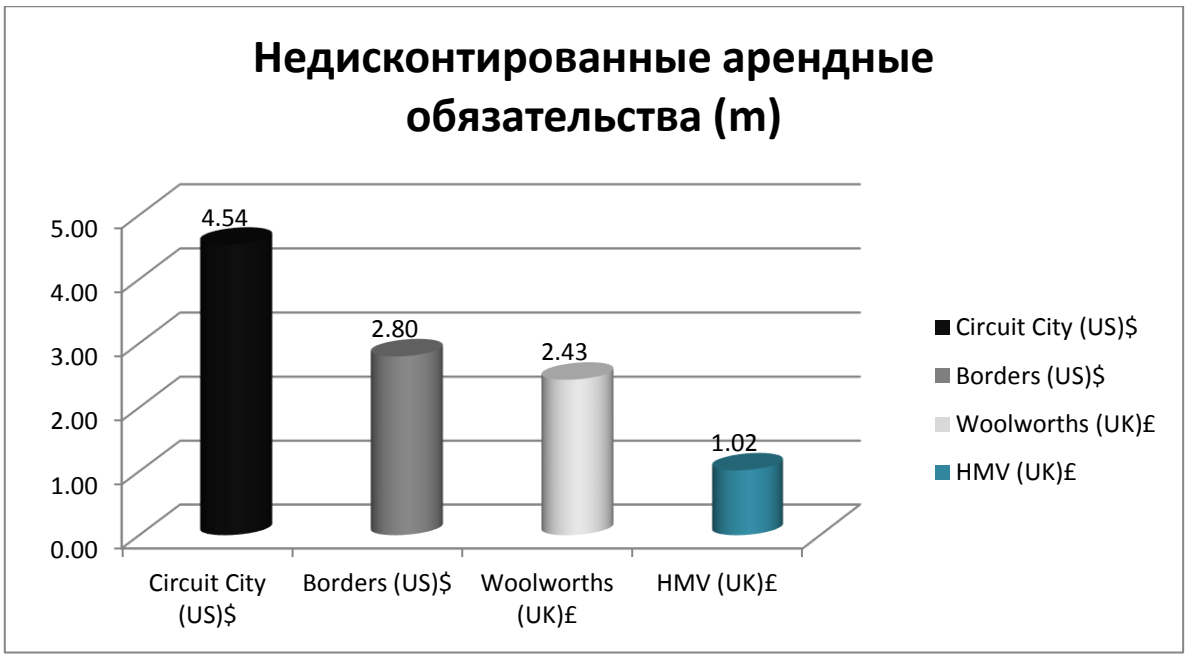

Рис.1. Данные Совета по МСФО (IASB)

На Рисунке 1 приведены денежные оценки обязательств четырех компаний из США и Великобритании. В данном случае недисконтированными арендными обязательствами являются те показатели аренды, которые не были отражены в отчетах компаний. Отражение указанного показателя в отчетности в качестве активов и обязательств позволило бы организациям принять более выгодное и своевременное решение, которое бы, возможно, могло наилучшим образом повлиять на дальнейшую их судьбу.

Дата вступления в силу нового стандарта приходится на январь 2019 года. К этому времени компаниям необходимо провести анализ своих арендных обязательств, а также произвести новые оценки данных обязательств.

Новый стандарт призван обеспечить прозрачность и сопоставимость бухгалтерской отчетности, то есть показатели по аренде перестанут «скрываться в тени», а также станет возможной сопоставимость между организациями-арендаторами и организациями-арендодателями. МСФО (IFRS) 16 прошел много этапов публичных обсуждений, обработки и дискуссий внутри Совета по МСФО. После чего в конечном итоге Совет по МСФО и Комитет по стандартам учета США (FASB) совместно занимались разработкой нового стандарта, пришли к одинаковому подходу к решению проблемы по вопросу отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете, по определению аренды и методу оценки арендных обязательств.

С появлением нового стандарта МСФО (IFRS) 16 вводятся следующие изменения бухгалтерской отчетности:

– появление единой системы бухгалтерского учета всех типов аренды;
– требование об отражении арендных показателей в отчете о финансовом положении организации;
– требование об учете арендных договоров единым подходом, то есть понятие «операционная аренда» больше не используется и в примечаниях к финансовой отчетности данные арендные обязательства больше не указываются. В соответствии с применением данного стандарта, любой тип аренды отныне рассматривается как финансовая операция. Бухгалтерская запись на начало аренды будет следующая: Дебет (право использования) Кредит (обязательство по аренде).

Таким образом, активом считается право пользования арендованным имуществом, что в оригинале звучит как right-of-use asset (ROU), включает в себя как арендное обязательство, так и первоначальные прямые затраты арендатора. Величина данного показателя может быть скорректирована на затраты по обработке или восстановлению, а также на величину платежей, полученных (lease incentive) или выплаченных (lease payments) от арендодателя на момент начала аренды. Также при учете арендных активов (ROU) применяется МСФО (IAS) 16 «Основные средства», то есть начисляется по ним амортизация с учетом срока договора аренды. Кроме того, организации должны применять МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» в отношении активов (ROU), то есть по ним должен начисляться финансовый расход.

В итоге, в отчете о прибылях и убытках организации-арендатора будут отражаться следующие показатели:

1. Амортизационные отчисления по аренде.
2. Финансовые расходы.
3. Возможные убытки от обесценения арендованного имущества.

Арендные договора, срок которых составляет менее 12 месяцев, могут отражаться в качестве операционной аренды, то есть указываться в отчете о прибылях и убытках одной суммой.

Также существует ряд исключений, в отношении которых МСФО (IFRS) 16 не применяется. Как правило, учету таких арендных договоров-исключений посвящены отдельные международные стандарты: например, МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» в отношении учета аренды биологических активов. В новом стандарте указывается полный перечень таких договоров-исключений.

Для организаций-арендодателей, как и прежде, существует возможность учета арендных показателей, как в качестве операционной аренды, так и финансовой, то есть также как и в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда». Совет по МСФО (IASB) счел нецелесообразным вкладывать существенные затраты в изменение бухгалтерского учета для арендодателей, которое не приведет к серьезным изменениям в лучшую сторону.

Договора аренды включают в себя, как правило, две составляющие:

- затраты, связанные напрямую с арендой;
- затраты, связанные с сервисом по аренде.

В частности, при аренде помещения зачастую в договоре также указывается плата за услуги охраны и уборки. Согласно новому стандарту арендаторы обязаны отделять сервисную часть и распределять платеж на обе составляющие договора на основе рыночных цен также, как эти расчеты производятся в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Аналогично с выделением сервисной составляющей должны распределять свою выручку арендодатели.

Например: Организация А арендовала 50 кв. метров помещения у организации Б на срок 5 лет, ежегодный платеж составляет 50 000 долларов США, включая услугу по уборке и охране помещения. Стоимость аренды аналогичного помещения у другой фирмы без учета услуг составляет 52 000 долларов США, а с учетом дополнительных услуг 60 000 долларов США. Распределение суммы платежа разделяется на два компонента (Табл.1).

Таблица 1

Распределение сервисного платежа на основе рыночных (автономных) цен за каждый компонент договора

	Рыночная цена (stand-alone selling price), $	Соотношение цен	Разделение договора на компоненты
Аренда	52 000	50 000*52 000/60 000 =	43 333
Услуги	8 000	50 000*8 000/60 000 =	6 667
Итого	60 000		50 000

Таким образом, на сервисный элемент договора приходится 6 667 долларов, а на арендный – 43 333 долларов в год.

Однако новый стандарт дает возможность арендаторам избежать выделения сервисного платежа и его распределения по элементам в случае, если платеж за услуги составляет незначительную долю по отношению ко всей сумме, указанной в договоре. МСФО (IFRS) 16 приводит к стандартизации учета договоров аренды, а также устанавливает общие требования к учету аренды для всех организаций. Арендаторы в отличие от арендодателей потерпят большее значительные изменения в финансовом учете в отношении арендных показателей с применением нового стандарта.

С применением данного стандарта арендаторы должны учитывать как арендованное имущество в качестве актива (то есть в целом увеличение актива организации), так и арендные обязательства в отчете о финансовом положении организации (обязательства также возрастут), при этом отделять сервисную часть и учитывать особенности ее стоимостного распределения.

Вследствие требования об отмене аренды как «операционной» на начальном этапе затраты на аренду также будут учитываться в значительно большем размере, чем ранее, несмотря на то, что ежегодные платежи могут оставаться неизменными. Изменения призваны обеспечить сопоставимость информации предоставленной пользователям финансовой отчетности, что связано с предоставлением в значительной мере более достоверной информации, представленной в отчетах.

Исследование проблематики показало, что на современном этапе, до вступления в силу МСФО (IFRS) 16 «Договоры аренды», организациям необходимо ознакомиться с новым стандартом и оценить значимость его влияния на действующий порядок ведения финансовой отчетности.

Список литературы

1. Журнал и практические разработки по МСФО и управленческому учету// http://finotchet.ru/news/legislation/opublikovan-novyy-msfo-ifrs-16-arenda/.
2. МСФО Дипифр: МСФО (IFRS) 16 Аренда – примеры //http://msfo-dipifr.ru/msfo-ifrs-16-arenda-primery/.
3. О введении МСФО и Разъяснений МСФО на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) МФ РФ: приказ МФ РФ от 28.12.2015 г. № 217н //http://publication.pravo.gov.ru/.

РОЛЬ ФРАНЦУЗСКОЙ ШКОЛЫ СЧЕТОВОДСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XVII – XX ВВ. В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Коробкова О.К., Попова В.В.

ФГБОУ ВО Хабаровский Государственный Университет экономики и права, г.Хабаровск

Во второй половине XVII века во Франции начала формироваться французская национальная школа счетоводства. На становление и развитие французской школы бухгалтерского учета значительное влияние оказали как труды учёных, таких как Жака Савари, Матье де ла Порт, так и общие тенденции развития экономики Франции.

В упрощенном виде основные положения, выдвинутые учеными французской школы, отражены в Табл.1 [2].

Таблица 1

Основные положения французской научной школы

Основные позиции	Французская научная школа
Цель учета	Эффективность использования ресурсов предприятия
Предмет учета	Ресурсов
Объект учета	Ценности
Базовая наука	Политическая экономия
Содержания баланса	Равенство доходов и расходов
Соотношение баланса и счетов	Баланс вытекает из счетов
Оценка	Себестоимость
Счета по содержанию	Только инвентарные и операционные
Счета по структуре и назначению	Один ряд
Причина двойной записи	Обмен ценностями
Границы учета	Микро- и макро учёт

Развитие французской формы счетоводства была связана с развитием крупных предприятий. Жак Батист Кольбер (генерал-контролер финансов при Людовике XIV) проводил политику по укреплению французской промышленности, что на законодательном уровне выразилось в разработке и утверждении нового торгового устава. Данный документ носит название, Ордонанса или Кодекса 1673г. (к участию в его разработке был приглашен Жак Савари (1622 – 1690)). При поддержке Кольбера возникло во Франции несколько крупнейших торговых компаний (в частности, Вест-Индская и Ост-Индская, учрежденные в 1664 г.), что значительно повлияло на развитие учета.

Вклад Жака Савари в разработку отдельных положений Ордонанса был столь велик, что Ордононанс первоначально назывался Кодексом Савари. Его собственный труд «Совершенный купец» (1675) содержит описание торгового, вексельного и морского права, техники выполнения торговых операций. Жак Савари рекомендует ведение покупной книги, журнала (фиксация информации по товарам, купленным и кредитам), продажной книги, книги для записей платежей, кассовой книги.

Важнейшим вкладом Жака Савари в развитие учета следует считать введение ряда вспомогательных книг. Это послужило отправной точкой для формирования двухступенчатой системы регистрации данных (синтетического и аналитического учёта).

Особенностью работы Матье де ла Порта является указание на возможность ведения вместо одного единого журнала хозяйственных операций пяти журналов нескольких отдельных книг:

1) книгу покупок, книгу продаж, кассовую книгу, журнал и главную книгу;

2) вспомогательные книги: срочную, фактурную, книгу личных счетов, книгу комиссии, расходную, вексельную, номерную (схематически записывается приход и расход отдельных сортов товара) и пр.

Перечень предложенных им книг отражает суть французской формы счетоводства.

Значительный вклад в развитие французской научной мысли в конце XVII и XVIII столетиях внесли работы С. Рикара (1709) и М. Барема (1721).

С. Рикара впервые рекомендует составление ежедневного пробного баланса, служащего для проверки записей. Проверочный баланс Рикара представляет собой особый счет (счет собственника), на который заносятся все операции, записанные по счетам главной книги. Контрольным требованием является балансировка этого счета.

Баррем отождествлял вход с дебетом, выход с кредитом и в объяснении двойной записи последовательно проводил юридический принцип. Он вывел четыре правила для двойной записи [2]:

1) тот счет, на котором записывается то, что входит в хозяйство, является дебитором;

2) тот счет, на котором отмечаются предметы, выходящие из хозяйства, являются кредитором;

3) в том случае, если выход какой-либо ценности не сопровождается приходом другой ценности в хозяйство, дебитором является лицо, с которым выполняется данная операция;

4) если приход одной ценности не сопровождается выходом из хозяйства другой какой-либо ценности, кредитором является контрагент хозяйства по данной операции.

Приоритет экономических аспектов в бухгалтерском учете характерен для трудов крупнейших ученых французской школы: Жана Густава Курсель – Сенель, Леона Сэйя, Адольфа Гильбо и Эжена Пьера Леоте.

Леон Сэй (1826 - 1896) – сторонник калькуляции себестоимости каждого вида выпускаемых изделий, денежной оценка побочной продукции. Считал необходимым определить прибыльность сельскохозяйственных культур. Настаивал на том, что величина прибыли может быть определена только за период от открытия до закрытия предприятия (т.е. от баланса начинательного до баланса ликвидационного). В этой трактовке даже годовой баланс является промежуточным. Ученый полностью игнорировал значение инфляции.

Жан Густав Курсель – Сенель (1813 - 1892) – сторонник экономического направления, разработал теории учета затрат и калькуляции, калькуляцию по переделам, обосновал необходимость распределения косвенных (общих) расходов пропорционально прямых, что обеспечивало определение полной себестоимости.

Адольф Гильбо (1819-1895), бухгалтер – практик, и Эжен Пьер Леоте (преподаватель коммерческих дисциплин) – создатели экономического направления (в частности, двойная запись вытекает из условий обмена). Впервые провозгласили независимость учетных идей от узких практических задач [2]. В 1860 г. Гильбо предложил постоянное ведение счета «Реализация товаров» (сам счет «Реализация» был предложен еще в 1817 г. И.С. Кине). Эта разработка легла в основу теории перманентного инвентаря, которая имела два аспекта: - постоянная историческая оценка объектов учета (применение первоначальной оценки) – идея Гильбо; - получение на любой момент времени финансового результата – идея Леоте.

Жан Батист Дюмарше (1874 – 1946) – автор интегральной форма счетоводства, предполагавшей открытие для каждого счёта двух журналов, отдельно для дебетовых и кредитовых оборотов, то есть каждый счёт представлял собой многоколончатый регистр, а также создатель международного герба бухгалтеров (1994).

Дюмарше разработал статистику счетов, что выразилось в формулировке понятий [3]:

- Логический объем счета – признак, положенный в основу группировки стоимости (чем подробнее аналитика, тем больше логический объем);
- Напряженность счета – измерение логического объема счета числом единиц стоимости (на определенный момент – статистика, а сопоставление за ряд лет - динамика);
- Частота счета (характеристика динамики) – число счетов, которое может корреспондировать с данным счетом.

В настоящее время Франция – страна с континентальной системой бухгалтерского учёта, для которой характерно [1]:

- Преобладание государственного способа инвестирования.

- Высокая степень взаимосвязи налоговых и бухгалтерских правил, при доминировании правил налогового законодательства.
- Обеспечение интересов государства, собственников, кредиторов при раскрытии информации в финансовой отчётности.
- Принципы ведения бухгалтерского учёта и состав бухгалтерской (финансовой) отчётности определены Торговым Кодексом, Общим планом счетов и другими учётными стандартами.
- Национальные стандарты разрабатывает Национальный совет по бухгалтерскому учёту в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности.

Таким образом, значительную роль в развитие современного бухгалтерского учёта оказала французская научная школа счетоводства. К достижениям французской школы счетоводства относят разработку французская форма счетоводства, предполагавшая выделение из состава единого журнала хозяйственных операций пяти журналов (поэтому называлась многожурнальной), разработку теории учета затрат и калькуляции, создание учетной теории экономического направления, интегральной форма счетоводства.

Список литературы

1. Карпова Т. П. Национальные модели бухгалтерского учета европейских стран: Монография / Т.П. Карпова, О.А. Винокурова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
2. Сигидов Ю.И. История бухгалтерского учета: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбянцева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 160 с.:
3. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2009. - 287 с.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОВД ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ

Павлова И.Ю., Перепечин С.П.

ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева»

Статистический анализ в социально-правовых исследованиях представляет собой процесс изучения цифровых данных, характеризующих различные составные части исследуемого правового явления, установления закономерностей его развития, выявления взаимозависимостей между изучаемым и другими социально-экономическими явлениями. Главная цель статистического анализа различных преступлений заключается в оценке состояния исследуемых правонарушений и разработке рекомендаций по совершенствованию мер социального контроля над ними.

Содержание статистического анализа различных социально-правовых явлений зависит от их особенностей и может существенно различаться, а применение различных статистических методов и приёмов из арсенала общей теории статистики позволяет решить большинство задач, которые ставятся перед традиционным статистическим анализом.

Цель настоящего исследования заключается в статистическом анализе и оценке показателей эффективности деятельности органов внутренних дел по противодействию экономическим преступлениям. В качестве объекта исследования выбран Межмуниципальный отдел МВД России «Петуховский», который осуществляет свою служебную деятельность на территории Петуховского и Частоозерского районов Курганской области.

Криминальная ситуация в стране, которая сложилась в настоящее время, угрожает внутренней безопасности государства. Преступность становится всё более организованной, проникает во все сферы жизни общества и народного хозяйства страны. В федеральном законе № 390 «О безопасности» записано, что основными принципами обеспечения безопасности являются защита конституционных прав и свобод человека и гражданина; законность; приоритет предупредительных мер в целях обеспечения безопасности. А деятельность по обеспечению безопасности включает в себя прогнозирование, выявление, анализ и оценку угроз безопасности; финансирование расходов на обеспечение безопасности, контроль за целевым расходованием выделенных средств; и др. меры [3].

Уголовный кодекс РФ определил ответственность за преступления в сфере экономики в разделе VIII, состоящем их трёх глав: 21-23. В главе 21 прописаны одиннадцать составов преступлений против

собственности. В главе 22 прописаны тридцать четыре состава преступлений в сфере экономической деятельности, многие из которых ранее были неизвестны российскому законодательству. В главе 23 прописаны четыре состава преступлений против интересов службы в коммерческих организациях [2; 4].

Рис.1. Динамика количества зарегистрированных и расследованных экономических преступлений

По статистическим данным для преступлений в сфере экономической деятельности характерно некоторое несоответствие между количеством зарегистрированных и расследованных преступлений. Представим данные об экономических преступлениях по МО МВД РФ «Петуховский» графически с помощью столбиковой диаграммы (Рисунок 1). По данным рисунка видно, что в период с 2011 по 2015 гг. количество экономических преступлений на территории Петуховского и Частоозерского районов Курганской области имеют тенденцию к снижению на 61,3 % по зарегистрированным преступлениям и на 58,6 % по расследованным преступлениям.

Для оценки результативности деятельности органов внутренних дел используется система показателей. Проведём анализ показателей эффективности деятельности МО МВД РФ «Петуховский» по данным, представленным в Табл.1.

Таблица 1

Анализ показателей эффективности деятельности отдела по борьбе с экономическими преступлениями

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. от 2011 г. (+;-)
Эффективность расследования экономических преступлений, %	93,5	102,0	71,4	122,7	100,0	6,5
Коэффициент возмещения ущерба, причинённого экономическими преступлениями, %	53,5	46,9	83,1	67,4	64,0	10,5
Окупаемость затрат на возмещение ущерба, причинённого экономическими преступлениями	4,95	8,19	9,08	39,85	5,49	0,54
Зарегистрировано экономических преступлений на каждую «вложенную» тыс. р. затрат	3,33	9,81	5,38	4,68	0,90	-2,43
Расследовано экономических преступлений на каждую «вложенную» тыс. р. затрат	3,12	10,00	3,85	5,74	0,90	-2,22

По данным Табл.1 в целом видна достаточно эффективная деятельность отдела по борьбе с экономическими преступлениями на территории Петуховского и Частоозерского районов Курганской области. Однако динамика критериев оценки экономической эффективности деятельности оперативно-следственного отдела по выявлению и расследованию преступлений экономической направленности показывает, что увеличение расходов федерального бюджета имеет всё более низкую результативность.

Для выявления общей тенденции развития анализируемого явления воспользуемся методом аналитического выравнивания, на основе которого определим ожидаемую эффективность деятельности отдела по борьбе с экономическими преступлениями. Аналитическое выравнивание проведём по уравнению прямой линии (формула 1):

$$\tilde{Y}_t = a_0 + a_1 t. \qquad (1)$$

Для нахождения параметров уравнения прямой линии необходимо решить систему нормальных уравнений (формула 2):

$$\begin{cases} \sum Y = na_0 + a_1 \sum t \\ \sum Yt = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 \end{cases}. \qquad (2)$$

Таблица 2

Данные для аналитического выравнивания показателя эффективности деятельности отдела по борьбе с экономическими преступлениями

Год	Коэффициент возмещения ущерба, причинённого экономическими преступлениями, %	Порядковый номер года t	Расчётные данные						
			$Y \times t$	t^2	$\tilde{Y}_t$	ε_t	ε_{t-1}	$(\varepsilon_e - \varepsilon_{e-1})^2$	ε_e^2
2011	53,5	1	53,5	1	54,68	-1,18	-	-	1,392
2012	46,9	2	93,8	4	58,83	-11,93	-1,18	115,563	142,325
2013	83,1	3	249,3	9	62,98	20,12	-11,93	1027,202	404,814
2014	67,4	4	269,6	16	67,13	0,27	20,12	394,023	0,073
2015	64,0	5	320,0	25	71,28	-7,28	0,27	57,002	52,998
Итого	314,9	15	986,2	55	314,90	×	×	1593,790	601,603

Решим систему уравнений, подставляя данные из Табл.2:

$$\begin{cases} 314{,}9 = 5a_0 + 15a_1 \\ 986{,}2 = 15a_0 + 55a_1 \end{cases};$$

$$\begin{cases} a_0 = 62{,}98 - 3a_1 \\ 986{,}2 = 15 \times (62{,}98 - 3a_0) + 55a_1 \end{cases};$$

$$\begin{cases} a_0 = 62{,}98 - 3a_1 \\ 986{,}2 = 944{,}7 - 45a_1 + 55a_1 \end{cases};$$

$$\begin{cases} a_0 = 50{,}53 \\ a_1 = 4{,}15 \end{cases}$$

Таким образом, уравнение линейного тренда примет вид: $\tilde{Y}_t = 50{,}53 + 4{,}15 \times t$.

Расчётные (выровненные) значения уровней ряда динамики определяют путём подстановки значений порядкового номера года в уравнение тренда.

По полученному уравнению линейного тренда можно рассчитать ожидаемую оценку экономической эффективности деятельности отдела по борьбе с экономическими преступлениями. Однако при моделировании временных рядов иногда случается ситуация, когда остатки содержат тенденцию или циклические колебания. В этом случае следует определить автокорреляцию остатков. Для проверки остатков на автокорреляцию рассчитаем критерий Дарбина-Уотсона по формуле:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^{n} (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^{n} \varepsilon_t^2}. \qquad (3)$$

Все необходимые расчёты проведены в Табл.2.

$$d = \frac{1593,79}{601,603} = 2,6492.$$

Фактическое значение d=2,65 сравниваем с табличными значениями при 5%-ном уровне значимости. При n=5 лет нижнее значение d_L равно 0,61, а верхнее d_U – 1,40. С вероятностью 0,95 принимается гипотеза H_0 и можно считать, что автокорреляция в остатках отсутствует. Следовательно, полученное уравнение линейного тренда может быть использовано для прогнозирования.

Таким образом, ожидаемое процентное соотношение возмещения ущерба, причинённого выявленными и расследованными преступлениями экономической направленности в МО МВД РФ «Петуховский» составит:

$$\tilde{Y}_{2016} = 50,53 + 4,15 \times 6 = 75,43.$$

Для наглядности представим фактические и расчётные данные графически в виде линейной диаграммы (Рисунок 2).

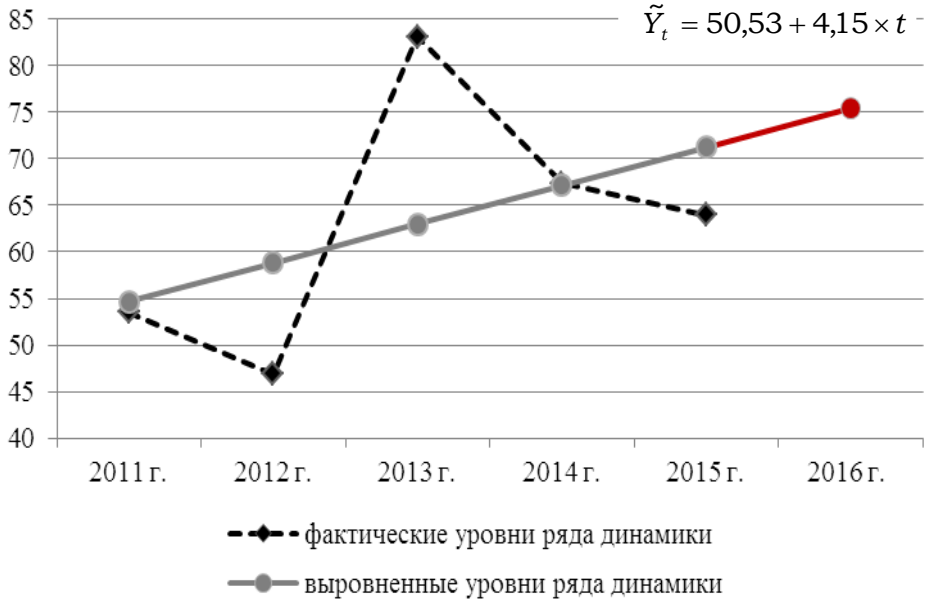

Рис.2 Динамика показателей деятельности ОВД по возмещению ущерба, причинённого выявленными и расследованными экономическими преступлениями, %

По данным Рисунка 2 видно, что, не смотря на значительные колебания в динамике по годам процент возмещения ущерба, причинённого преступлениями экономической направленности на территории Петуховского и Частоозерского районов Курганской области имеет тенденцию к увеличению.

Статистический анализ в социально-правовых исследованиях направлен на изучение количественной стороны преступных проявлений, разработке рекомендаций и мер контроля над преступностью. Важную

аналитическую значимость имеет изучение преступности в динамике по годам. Ретроспективный анализ позволяет прогнозировать возможные тенденции её развития в будущем.

Однако чтобы результаты экономико-статистического анализа носили объективный и научно-обоснованный характер, необходимо соблюдать следующие условия:

– изучаемая статистическая совокупность должна быть представлена достаточно большим числом фактов проявления исследуемого правового явления;

– анализ должен базироваться не только на данных официальной государственной правовой статистической отчётности, но и учитывать данные социально-правовых исследований, которые могут быть получены с помощью специально организованных выборочных обследований;

– в процессе выявления причин и условий, способствующих совершению правонарушений, следует сопоставлять данные правовой статистики с материалами других отраслей статистики (экономической, социальной, демографической и т.д.).

Список литературы

1 Правовая статистика: учебник / под ред. В.С. Лялина, А.В. Симоненко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 255 с.

2 Уголовный кодекс РФ (с изменениями на 30.12.2015). Уголовное право РФ – информационный портал [Электронный ресурс] // Режим доступа: ug-kodeks.ru (дата обращения 20.03.2016).

3 Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) «О безопасности» [Электронный ресурс] // Режим доступа: consultant.ru/ document/cons_doc (дата обращения 20.03.2016).

4 Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2014. – 815 с.

СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ОБОБЩЕННОЕ ЭКСПЕРТНОЕ РЕШЕНИЕ В АНАЛИЗЕ МНОГОМЕРНЫХ ДАННЫХ

Хохрякова Ю.В.

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет), г.Самара, Россия

Рассмотрим задачу определения обобщенного экспертного решения с учетом согласованности мнений экспертов на примере использования методов КДА (корреляционно-дисперсионного анализа)

Постановка задачи заключается в следующем. Представлены пятнадцать инвестиционных проектов. Требуется определить приоритетность (последовательность) реализации проектов. Так как проекты характеризуются множеством показателей, первоначально оценку приоритетности целесообразно проводить на основе экспертного оценивания.

Компания проводит экспертизу: в качестве исходных данных рассматриваются мнения 16 экспертов по 15 инвестиционным проектам. Далее от исходных данных экспертного оценивания переходим к таблице рангов, используя методику ранжирования.

И получаем обобщенное экспертное решение о приоритетности проектов на основе значений суммарного ранга. Анализируя суммарный ранг, получаем приведенную последовательность проектов.

Далее необходимо проанализировать качество полученного решения, которое зависит от согласованности экспертных мнений.

Для учёта влияния связанности на характеристики согласованности экспертов, рассчитаем значения коэффициентов связанности по формуле 1:

$$T^{(q)} = \frac{1}{12}\sum_{t=1}^{m(q)}\left(\left(n_t^{(q)}\right)^3 - n_t^{(q)}\right), \quad (1)$$

где t – номер группы связанных рангов; $m^{(q)}$ – число групп связанных рангов в ранжировке r^q; $n_t^{(q)}$ – число элементов (рангов), входящих в t-ю группу связанных рангов ранжировки r^q.

Для обобщенной оценки согласованности экспертов проанализируем дисперсионный коэффициент согласованности (коэффициент конкордации) – общий коэффициент ранговой корреляции для группы, состоящей из w экспертов, рассчитав его значение по формуле 2. Коэффициент конкордации принимает значения от 0 до 1. Причём он равен 1 при максимальной согласованности и равен 0 при максимальной несогласованности.

$$S^* = \frac{12\sum_{i=1}^{n}\left(\sum_{i=1}^{w} r_i^q - \bar{r}\right)^2}{w^2\cdot(n^3-n) - w\sum_{q=1}^{w}T^{(q)}}, \quad (2)$$

где $\bar{r}$ – оценка математического ожидания совокупности экспертных ранжировок:

$$\bar{r} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\sum_{q=1}^{w} r_i^q = \frac{1}{n}\sum_{q=1}^{w}\left(\sum_{i=1}^{n} r_i^q\right). \quad (3)$$

Слагаемое $\left(\sum_{i=1}^{n} r_i^q\right)$ - сумма рангов, данных одним экспертом, по всем объектам:

$$\left(\sum_{i=1}^{n} r_i^q\right) = \sum_{i=1}^{n} i = \frac{n(n-1)}{2}.$$

Получаем дисперсионный коэффициент согласованности: S^*, проверяем значимость полученного коэффициента.

Однако абсолютное значение дисперсионного коэффициента мало. Это указывает на недостаточную согласованность экспертов в целом, что является неудовлетворительным результатом экспертизы с учётом специфики нашей задачи. Мы не можем делать выводы о приоритетности всех проектов с учётом мнений всей группы экспертов. Поэтому проведем более детальный анализ результатов экспертного оценивания, чтобы выявить причины слабой согласованности экспертных мнений и сделать частные выводы о приоритетности проектов.

Для определения попарной согласованности между экспертами рассчитаем коэффициенты ранговой корреляции Спирмена (4).

$$\rho_{kh}^{(s)} = 1 - \frac{6}{n^3-n}\sum_{i=1}^{n}(r_i^k - r_i^k)^2, \quad (4)$$

где k и h – номера экспертов.

Этот коэффициент позволяет измерить парную связь при отсутствии связных рангов. Если существуют связные ранги, то количественное выражение связи ослабевает, что приводит к смещению коэффициента ранговой корреляции. Чтобы устранить этот эффект, вычисляется модифицированный коэффициент Спирмена для связных рангов:

$$\rho_{kh}^{*(s)} = \frac{\frac{1}{6}(n^3-n) - \sum_{i=1}^{n}(r_i^k - r_i^k)^2 - T^{(k)} - T^{(h)}}{\sqrt{\frac{1}{6}(n^3-n) - 2T^{(k)}} * \sqrt{\frac{1}{6}(n^3-n) - 2T^{(h)}}}, \quad (5)$$

Коэффициенты связности T вычисляются по формуле (1).

При отсутствии связных рангов выражение (5) преобразуется в (4), так как все коэффициенты связности T равно нулю.

Критериальная проверка значимости коэффициента $\rho^{*(s)}_{kh}$ осуществляется при помощи критерия Стьюдента:

$$H_0 : \rho^{*(s)}_{kh} = 0;$$

$$\tau = \frac{\rho^{*(s)}_{kh}}{\sqrt{1-(\rho^{*(s)}_{kh})^2}} \cdot \sqrt{n-2}.$$

Расчетное значение τ сравнивается с квантилями распределения Стьюдента на выборочном уровне значимости α. Следует отметить, что критериальная проверка является корректной, если n> 10. При n> 30 эталонное распределение τ близко к нормальному с параметрами $(0, \frac{1}{n-1})$.

Анализ парных связей указывает на то, что в целом между экспертными мнениями доминируют положительные связи, что говорит о непротиворечивости экспертных мнений. Однако они достаточно размыты. При этом можно выделить согласованную группу экспертов.

Подтвердим вывод о высокой согласованности расчетом коэффициента конкордации.

Значение коэффициента подтверждает высокую согласованность внутри группы экспертов. Это означает, что мы имеем два альтернативных решения нашей задачи: слабо согласованное обобщенное решение на основе всех экспертных мнений и частное экспертное решения с высокой степенью согласованности.

Как видно из полученных результатов, общее и частное экспертные решения о приоритетности проектов отличаются друг от друга. Численно оценим эти различия при помощи рангового коэффициента парной корреляции.

Парная корреляция указывает на то, что общее и частное решение достаточно согласованы. Но в такой ситуации целесообразно выбрать в качестве итогового обобщенного решения предложение первой (наиболее согласованной и многочисленной) группы экспертов. В результате проведенного детального анализа получаем упорядочивание проектов по приоритетности, т е мы определили обобщенное экспертное решение задачи о приоритетности реализации инвестиционных проектов.

Список литературы

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. М.: Финансы и статистика,2000;
2. Джонстон Дж. Эконометрические методы. М.: Статистика, 1980.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЛИНЕЙНОЙ АЛГЕБРЫ К РЕШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

Веревкина Д.С., студентка I-ИЭФ-3, Смирнова Л.Н., канд. техн. наук, доцент

Самарский государственный технический университет, г.Самара

Аннотация: в работе рассмотрены способы применения линейной алгебры при решении многих экономических задач. Экономика и линейная алгебра неразрывно связаны между собой. Тем самым применение различных математических методов значительно упрощает решение многих задач экономики.

Ключевые слова: линейная алгебра, экономика, матрицы, системы линейных алгебраических уравнений, метод Гаусса.

APPLICATION OF LINEAR ALGEBRA WITH THE SOLUTION OF THE ECONOMIC PROBLEMS

Verevkina D.S., student I -IEF-3, Smirnova L.N., docent, SamGTU

State technical university, Samara

Annotation: Work examines the methods of application of linear algebra with the solution of many economic problems. The economy and linear algebra is inseparably connected together. Thus the application of different mathematical methods considerably simplifies the solution of many problems of the economy.

Keywords: linear algebra, the economy, matrix, the system of linear algebraic equations, the method of Gauss.

Математика всегда была неразрывно связана с другими науками. Такая связь, прежде всего, обуславливается благодаря тому, что сама математика разделена на ряд отдельных и самостоятельных областей. Законы окружающего нас мира сами по себе универсальны. Математический язык тоже по-своему универсален.

На развитие и функционирование нашего общества влияет ряд основных причин. Эти причины рассматривает такая наука, как экономика. Экономика применяет различные количественные характеристики, а потому включает в себя множество математических методов. Одним из таких является линейная алгебра[1].

В линейной алгебре имеются различные методы решения задач. Основным и наиболее актуальным на сегодняшний день методом является применение элементов алгебры матриц. Особенно широко и часто его используют при разработке и использовании баз данных, в которых весь материал содержится и обрабатывается исключительно в форме матриц. Это делает задачи более простыми, а материал указан в более компактной и удобной матричной форме.

Таким образом, применение элементов линейной алгебры в значительной степени упрощает и делает более понятными методы решения многих задач экономики. Матрицей называется прямоугольная таблица чисел, в которой указываются её размеры в виде пары чисел m, n, где m – число строк в матрице, а n – число столбцов. Матрицы обозначается заглавной латинской буквой. Записывается матрица в следующих скобках: (A), [A], ‖A‖. Матрицы часто применяют во многих областях самых различных наук. Одна из таких наук — экономика. На примерах мы наглядно увидим преимущество использования матриц при решении многих экономических задач [3,4].

Предприятие «Аксон» выпускает продукцию трех видов K_1 (брюки), K_2(свитера), K_3(платья). На изготовление продукции уходит два вида сырья S_1 (хлопок), S_2 (шерсть). Для определения расхода сырья мы используем матрицу:

$$A = \begin{pmatrix} 20 & 14 \\ 53 & 22 \\ 22 & 16 \end{pmatrix} \qquad (1)$$

В этой матрице каждый элемент a_i — это единицы сырья каждого типа, которые расходуется на производство единицы продукции каждого вида. В также дан план выпуска всей продукции - матрица C= (160 95 140) . Кроме того в условии указана стоимость единицы каждого типа сырья в виде матрицы

$$B = \begin{pmatrix} 45 \\ 63 \end{pmatrix} \qquad (2)$$

При решении задач требуется найти общую стоимость сырья.

Способ первый:

Находим отдельно затраты первого и второго вида сырья.

$S_1 = 20 \cdot 160 + 53 \cdot 95 + 22 \cdot 140 = 11315$ единиц,

$S_2 = 14 \cdot 160 + 22 \cdot 95 + 16 \cdot 140 = 6570$ единиц.

Способ второй:

Все известные нам значения записаны с помощью матриц A и C, тогда их произведение CxA- это затраты сырья.

$$S=CxA= (160\ 95\ 140)\ x \begin{pmatrix} 20 & 14 \\ 53 & 22 \\ 22 & 16 \end{pmatrix} =(11315\ 6570)$$

Следующим действием находим общую стоимость сырья:

$Q = 11315 \cdot 45 + 6570 \cdot 63 = 923085$.

В матричном виде : $Q = S \cdot B = (CA)B = (923085)$.

Таким образом, общая стоимость сырья 923085.

Данная задача наглядно показывает, что применение матриц упрощает решение подобных задач в несколько раз. Однако стоит учитывать, что в данном примере указаны всего несколько видов продукции и два вида сырья, тогда как на предприятиях количество видов продукции или сырья могут достигать значительных величин.

Кроме применения матриц, в экономике многие задачи решают с помощью системы линейных алгебраических уравнений (СЛАУ).

Один из методов решения СЛАУ — это метод Гаусса[3] или метод последовательного исключения переменных. Система уравнений приводится к равносильной системе треугольного вида, из которой последовательно, начиная с последних (по номеру), находятся все переменные системы.

У предприятия имеется определенный тип материала, из которого по плану необходимо выкроить 360 заготовок штор типа А (бязь), 300 заготовок типа В (шелк) и 675 заготовок штор типа С (органза). Для этого можно использовать три различных способа раскроя. На основе данных составляем таблицу:

Таблица 1

Исходные данные задачи

Способы раскроя	Тип заготовки		
	А (бязь)	В (шелк)	С (органза)
Простой	3	2	1
Обычный	1	6	2
Специальный	4	1	5

Обозначим через x, y, z количество материала, раскраиваемого тремя различными способами. Тогда при простом способе раскроя x будет получено 3 заготовок штор типа А, при обычном – 2y, при специальном – z. Составляем уравнение: 3x+2y+z=360

Аналогично составляем другие два уравнения и получаем систему:

$$\begin{cases} 3x+2y+z=360, \\ x+6y+2z=300, \\ 4x+y+5z=675. \end{cases} \quad (3)$$

Для решения системы используем метод Гаусса[3,4]. Для этого мы запишем данную систему в виде матрицы и составим расширенную матрицу, а затем полученную матрицу приведем к треугольному виду.

В ходе решения получаем систему и решаем ее: x = 90, y = 15, z = 60.

Из полученных результатов составляем вектор С (90, 15, 60) . Это и есть решение системы (3).

На данном примере мы наглядно показали, как с помощью применения линейной алгебры (в данном случае — метод Гаусса), мы упрощаем решение сложных экономических задач, делая их наиболее компактными и понятными.

Список литературы

1. Мамаев И.И., Бондаренко В.В. Моделирование экономических процессов с использованием методов линейной алгебры // Аграрная наука, творчество, рост. – Ставрополь, изД-во «АГРУС», 2013. – Т.1,Ч.1. – С.286.
2. Кострикин А.И., Манин Ю.И. Линейная алгебра и геометрия. – СПб.: Лань 2005. - С.365
3. Кремер Н.Ш. Высшая математика для экономистов. – Изд-во ЮНИТИ – ДАНА. М., 2007. - С.479
4. Применение математики в экономике. М.А. Евдокимов, Л. Н. Смирнова, Т.А. Бенгина, В.Н. Маклаков, О. С. Самойлова. - Самара: Самар. гос. техн. Ун-т, 2012. - С.116

СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

КРИТЕРИИ И ИНДИКАТОРЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Бухтоярова А.И.

ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева», г.Курган

Экономическая безопасность банка – это состояние способности коммерческого банка отражать угрозы, которые могут возникнуть в настоящее время, в ближайшем или отдаленном будущем. Чтобы достичь наиболее высокого уровня экономической безопасности банк должен проводить работу по обеспечению стабильности и эффективности функционирования основных её составляющих, таких как: финансовая безопасность, правовая безопасность, информационная безопасность, кадровая, организационная и техническая.

Финансовая составляющая наиболее важная из них, поскольку финансовая стабильность говорит об обеспеченности банка собственными финансовыми ресурсами, направлении размещения, уровне их использования.

В данной статье проведён анализ финансовой безопасности коммерческих банков г. Кургана. В качестве объекта исследования выбраны два самостоятельных банка, работающих на рынке банковских услуг Курганской области – ООО КБ «Кетовский» и БАНК «КУРГАН» ПАО.

Критерии и показатели, которые в специальной экономической литературе называются индикаторами, отражают количественные и качественные характеристики функционирования коммерческих банков. С их помощью реализуется стратегия финансовой безопасности банка. К содержанию показателей и индикаторов финансовой безопасности банка предъявляются определённые требования: они должны быть конкретными, наглядными, совместимыми с действующими системами учёта, иметь возможность проводить контроль.

В инструкции Центрального банка России об обязательных нормативах банков от 3.12.2012 г. № 139-И установлены обязательные нормативы для регулирования деятельности коммерческого банка. В случае несоблюдения нормативов с кредитной организации могут взыскиваться штрафы, вводиться запреты на осуществление ею части банковских операций (например, на прием вкладов от населения), а в некоторых случаях у банка может отзываться лицензия. В Табл.1 представлены некоторые из обязательных нормативов по ООО КБ «Кетовский» и БАНК «КУРГАН" ПАО.

Таблица 1

Выполнение экономических нормативов деятельности, установленных Банком России, %

Наименование показателя	Нормативное значение	Год	ООО КБ «Кетовский»	БАНК «КУРГАН» ПАО
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1)	min 10	2013	17,7	30,1
		2014	21,0	36,5
Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	min 15	2013	77,5	108,8
		2014	118,3	83,0
Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	min 50	2013	86,0	93,7
		2014	91,3	91,6
Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	max 120	2013	68,2	71,2
		2014	72,6	57,1

Составлено по расчётам автора.

Из данных приведённой таблицы видно, что основной норматив достаточности собственных средств банка говорит о достойной надёжности банков устранять возможные финансовые потери за счёт собственных средств, не принося ущерб своим клиентам. Также положительно отражён норматив мгновенной ликвидности,

который даёт понять, что банки готовы выполнять свои обязательства перед клиентами на протяжении 1 операционного дня. Текущая ликвидность банков показывает, что оба банка способны выполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе – на протяжении 1 месяца. Это означает, что сроки и величина финансовых требований банков соответствуют срокам и размерам их обязательств.

Норматив долгосрочной ликвидности отличается от предыдущих нормативов ликвидности банков и рассчитывается как отношение выданных кредитов со сроком погашения свыше 1 года к собственным средствам и обязательствам с таким же сроком исполнения. Таким образом, данный норматив определяет допустимый риск снижения ликвидности при выдаче долгосрочных кредитов. Исходя из его расчёта, норматив долгосрочной ликвидности должен иметь не минимальное, а максимальное значение.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать вывод, что банки обладают финансовой устойчивостью и, следовательно, абсолютно безопасны для вкладчиков, несмотря на незначительную отрицательную тенденцию некоторых показателей.

В следующей таблице приведены показатели, отражающие финансовую безопасность банков.

Таблица 2

Динамика показателей финансовой безопасности

Наименование показателя	Нормативное значение	Год	ООО КБ «Кетовский»	БАНК «КУРГАН» ПАО
Коэффициент проблемных кредитов, %	< 5	2013	6,7	0,03
		2014	5,4	2,8
Коэффициент покрытия убытков по проблемным кредитам, %	< 100	2013	35,6	18,1
		2014	27,7	19,8
Чистая процентная маржа, %	4,5	2013	9,6	11,2
		2014	10,0	11,3
Чистый спрэд, %	> 1,25	2013	10,4	11,6
		2014	11,6	11,8

Составлено по расчётам автора.

Коэффициент проблемных кредитов характеризует долю проблемных кредитов в общей сумме кредитного портфеля. Увеличение темпов роста значений этого показателя свидетельствует об увеличении уровня кредитного риска и неэффективном управлении кредитным портфелем банка. В Табл.2 видно, что, несмотря на рост значения рассматриваемого коэффициента в БАНКе «КУРГАН», оно придерживается оптимального значения, которое должно быть не более 5%, чего нельзя сказать о КБ «Кетовский».

Но, тем не менее, у обоих банков есть возможность покрыть все проблемные кредиты за счёт созданного резерва на возможные потери по ссудам. Об этом свидетельствует соответствующий коэффициент покрытия убытков по проблемным кредитам.

Чистая процентная маржа предназначена для покрытия рисков и расходов банка, создания прибыли. Оптимальное значение показателя – 4,5%. Если процентная маржа уменьшается, то стоит опасаться угрозы банкротства. Основаниями уменьшения процентной маржи могут быть: подорожание ресурсов; снижение процентных ставок по кредитам; ошибочная процентная политика; сокращение удельного веса доходных активов в общем их объеме. Но в нашем случае маржа в банках увеличивается и принимает значение выше оптимального, следовательно, банкротство банкам не грозит.

При помощи чистого спрэда определяется необходимая минимальная разница между ставками по активным и пассивным операциям, которая даст возможность банку покрыть расходы, но не принесёт прибыли. В рассматриваемых банках данный показатель имеет тенденцию роста, а значит, банки успешно исполняют функцию посредника между заёмщиками и вкладчиками, увеличивая при этом прибыльность.

Исходя из всего вышесказанного следует подвести итог, что ООО КБ «Кетовский» и БАНК «КУРГАН» ПАО обладают финансовой устойчивостью, то есть они готовы в динамичных условиях рыночной среды сопротивляться внутренним и внешним негативным факторам, обеспечивать надежность вкладов физических и юридических лиц, и вовремя выполнять свои обязательства по обслуживанию клиентов.

Список литературы

1. Аверьянова Ю.Г. Теоретические аспекты финансовой безопасности коммерческого банка // Финансы, денежное обращение и кредит. – №4 (77). – 2011. – С. 220-225.
2. Бутырина В.Н., Запасная Л.С. Методический инструментарий оценки уровня финансовой безопасности банковских учреждений. [Электронный ресурс] // URL: business-inform.net (дата обращения 20.03.2016).
3. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс] // URL: base.garant.ru (дата обращения 21.03.2016).
4. Лотобаева Г.Г., Насонова А.А. Система ключевых показателей устойчивости коммерческого банка // Банковское дело. [Электронный ресурс] //URL: safbd.ru (дата обращения 20.03.2016).
5. Сивохин В.Е. Развитие методов обеспечения экономической безопасности коммерческого банка / Автореферат дисс. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук. – М.: изд-во ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», 2013. – 24 с.
6. Обеспечение финансовой безопасности: сайт центра управления финансами. [Электронный ресурс] //URL: center-yf.ru/data/economy/ (дата обращения 20.03.2016).

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНЯ СДЕЛОК ОСАГО, ИМЕЮЩИХ ПОТЕНЦИАЛЬНО ВЫСОКИЙ РИСК НЕДОБРОСОВЕСТНОСТИ КЛИЕНТА

Синявская Т.А., Широченко М.Ю.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Вопрос незаконного обогащения с использованием средств страховой компании (мошенничества) является актуальным для большинства формирующихся и сформированных страховых рынков. В полной мере этот факт можно отнести и к российскому страхованию. Незаконное обогащение за счет средств страховой компании является уголовно наказуемым преступлением. Денежные средства незаконно изымаются у страховой компании, нанося ущерб страховщику, через снижение размера его резервов, созданных для выплат клиентам. Таким образом, мошенничество в сфере страхования является ущемлением интересов общества. Актуальность вопроса на отечественном страховом рынке усиливается увеличением лимита выплаты по договору со 120 000 до 400 000 руб. с 01 октября 2014 года [1], реализацией возможности заявления страхового случая по договору ОСАГО без предоставления справок из компетентных органов («Европротокол»), имеющимися социальными проблемами в обществе. Для пресечения попыток незаконного обогащения за счет средств страховой компании, требуется в течение длительного времени накапливать и систематизировать данные об участниках и обстоятельствах ДТП.

Актуальность рассматриваемой проблемы подтверждается мнением экспертов об ожидаемом росте мошеннический операций на рынке ОСАГО в обозримом будущем [2]. По мнению А.Б. Гуляева, Директора департамента анализа и защиты информации СПАО «Ингосстрах», этот процесс обусловлен серьезными социальными проблемами в обществе. Страховое мошенничество условно можно разделить на две категории: бытовое (спонтанное) мошенничество и профессиональное мошенничество. Случаев профессионального мошенничества в связи с нововведениями в законодательство, по оценкам эксперта, станет больше, поскольку на данном этапе возрастает общий уровень преступности.

По оценкам исследователей [4], в США потери страховщиков от действий мошенников оцениваются в 100$ млрд., в Канаде – не менее 1.3$ млрд., в Европе – 8 € млрд.

Разработка эффективной стратегии борьбы с мошенничеством – один из наиболее актуальных вопросов, стоящих сегодня перед страховыми компаниями. Первым шагом на пути ее решения является выработка действенных методов выявления мошенничества. Работа по выявлению подозрительных сделок проводится всеми страховыми компаниями, однако унифицированных методик и рекомендаций, разработанных на единой методологической основе, до сир пор нет. Качество анализа подозрительных сделок в основном зависит от уровня компетентности и опыта сотрудника, который его проводит, что увеличивает риск необнаружения мошенничества. В связи с этим разработка методики, включающей в себя последовательный анализ договоров по основным критериям подозрительности в порядке убывания их важности, является актуальной задачей.

Целью данной работы является разработка методики выявления сделок ОСАГО, имеющих потенциально высокий риск недобросовестности клиента. Данная методика предназначена для использования сотрудниками

страховых компаний, в зону ответственности которых входит проверка обстоятельств страхового случая и принятие решений об осуществлении страховой выплаты.

На Рисунке 1 определена последовательность действий сотрудника страховой компании для анализа убытка, заявленного по договору ОСАГО, для выявления риска неблагонадежности клиента.

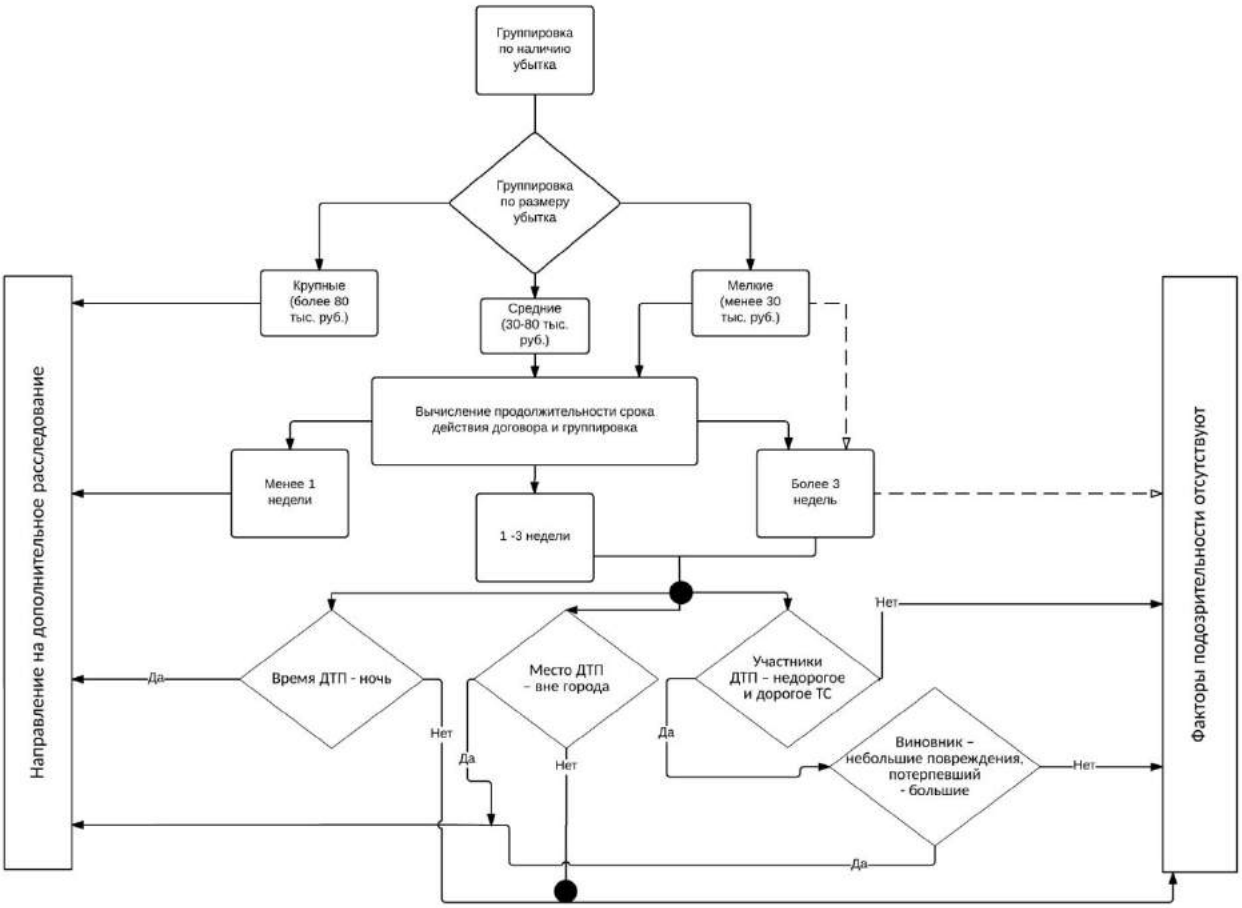

Рис.1. Последовательность действий сотрудника страховой компании при анализе убытка

На первом этапе производится формирование базы данных договоров ОСАГО за исследуемый период. В выборку данных (база) должны быть включены следующие показатели:

- номер договора;
- размер страхового взноса (оплаченная страховая премия);
- информация о страхователе (ФИО, место регистрации);
- дата заключения (начала действия) договора;
- информация о транспортном средстве (ТС): марка, модель, идентификационные данные;
- дата наступления страхового случая;
- сумма произведенного страхового возмещения.

Массив заключенных договоров локализируется по признаку наличия убытка. Договоры без заявленных и урегулированных страховых случаев исключаются из выборки.

На втором этапе анализа производится группировка убытков по договорам страхования по размеру страхового возмещения. Для целей настоящего исследования страховые случаи по договорам ОСАГО группируются на:

- крупные (сумма возмещения по которым превышает 80 000 руб.);
- средние (30 000 – 80 000 руб.);
- мелкие (менее 30 000 руб.).

Убытки, отнесенные к категории «Крупные», направляются на дополнительную проверку.

Третий этап заключается в определении факторов неблагонадежности для средних и мелких убытков. Для данной цели производится вычисление продолжительности срока действия договоров. Договоры с вычисленными значениями продолжительности срока действия группируются по категориям:

1) менее 1 недели;
2) 1-3 недели;
3) более 3 недель.

Договоры со средним и мелким размерами заявленных требований, отнесенные к категории «1», направляются на расследование в службу безопасности страховой компании.

Договоры, отнесенные по критерию продолжительности к категориям «2» и «3», требуют оценки по дополнительным параметрам, в качестве которых выступают:

- время ДТП (оценивается критерий «дневное / ночное»);
- место ДТП («черта города / за пределами города»);
- сопоставление стоимостей транспортных средств – участников ДТП.

Для целей настоящего исследования, убытки, отнесенные к категории «мелкие» с вычисленной продолжительностью действия договора, превышающей 3 недели, как имеющие риск неблагонадежности не администрируются. Это связано с затратами на расследование со стороны страховой компании и «себестоимостью риска» со стороны потенциального недобросовестного клиента.

При оценке параметра «время ДТП», фактор «ночь» является усиливающим. Договоры с положительным значением данного критерия передаются на дополнительную проверку.

Договоры, страховые случаи по которым наступили вне черты города, также требуют внутренней проверки на отсутствие факторов неблагонадежности. При более глубоком анализе данный параметр может быть изложен как «Трудноступный район». Речь здесь идет о выявлении несоответствия между территорией происшествия и его обстоятельства. Например, в обстоятельствах ДТП указано, что автомобиль виновника двигался на высокой скорости. Фактически же, имеются доказательства невозможности данного обстоятельства (качество дорожного покрытия на указанной улице, характер движения, наличие препятствий и т.п.)

Параметр «Сопоставление стоимостей транспортных средств (ТС)» подразумевает оценку стоимостных характеристик автомобилей, участвующих в ДТП. При существенном расхождении стоимостей ТС, определяются принадлежности ТС участникам ДТП и их стоимости. Если виновник ДТП является владельцем существенно более дешевого ТС, а потерпевший – существенно более дорогого, это квалифицируется как фактор неблагонадежности. Данный страховой случай направляется на дополнительную проверку.

Направление договора, имеющего факторы подозрительности, на дополнительную проверку имеет целью проведение анализа на факторы неблагонадежности, которые не входят в стандартный набор, содержащийся в базе, что позволяет страховщику решить несколько задач. С одной стороны, пресекаются попытки незаконного обогащения за счет средств страхового фонда. С другой – выявление подозрительных договоров позволяет осуществить последующую трансформацию стандартных методик оценки риска неблагонадежности клиента через внесение дополнительных переменных-критериев в базу, если они будут повторяться достаточно часто и по результатам анализа свидетельствовать о наличии подозрительности.

Предложенная методика выявления сделок ОСАГО, имеющих потенциально высокий риск недобросовестности клиента позволяет осуществить первичную оценку риска мошенничества в договорах ОСАГО. Ее преимущество заключается в унифицированном подходе к рассматриваемым страховым случаям. Результат ее использования не зависит от опыта и квалификации сотрудника компании, что повышает объективность результата. Будучи дополненной статистическим анализом и моделированием, она может служить основой системы управления рисками страхового мошенничества с сфере ОСАГО.

Список литературы

1. Глинка В.И., Ручкин О.Ю., Трунцевский Ю.В. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств: теоретические и практические аспекты. Научно-практическое пособие. М.: ИГ «Юрист», 2013.
2. Гуляев А.Б. Мошенничество в ОСАГО – в ожидании роста http://www.insur-info.ru/comments/1032.
3. Методы выявления мошенничества в автостраховании В. Кулеев http://www.wiki-ins.ru/news/22-newswiki-insru/23316-metody-vyyavleniya-moshennichestva-v-avtostraxovanii.html.
4. Страхование: как бороться с мошенничеством? - http://www.insur-info.ru/history/press/102425/.
5. Федеральный Закон №40-ФЗ от 25 апреля 2002 года «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

СЕКЦИЯ №8.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ВЕКТОРНО-ДИНАМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Исаева К.В.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Основой оценки соответствия уровня развития отечественного образовательного рынка требованиям международным стандартам гарантии качества на примере государственного образовательного учреждения является выдвинутая научная гипотеза об интеграции векторов развития рынка образовательных услуг, учитывающая, как минимум, две основные тенденции – сохранения лучших традиций и инновационности развития. Следует учитывать несколько моментов, актуальных для обоснования главных методических положений.

Во-первых, большинство исследователей считает, что в качестве параметров динамики образовательных процессов «начинают выступать не чисто управленческие (например, эффективность и инновационность), а креативно-психологические характеристики (рефлексия, ответственность, социальная активность и др.), недоступные количественной диагностике» [2; 3]. Другими словами, со всей остротой встает вопрос об измеримом и неизмеримом в развитии образовательных систем. Во-вторых, встает вопрос об адекватной институциональной базе инновационного и перестроечного направлении саморазвития. В-третьих, приходится констатировать, что существует российский ментальный «механизм торможения нововведениям», что обусловлено следующим причинами: низкой значимостью факторов материального благополучия; доминированим социального над индивидуально-личностным; необсуждаемостью российских приоритетов; уверенностью в государственности образования и др.

По Е. Коротаевой, 47% опрошенных рассматривают инновационность лишь на фрагментарном уровне: причем 29% – на спонтанном и 18% – на целенаправленном [4]. При этом, на уровне идей актуальность инновации имеет высший рейтинг.

Отношение к переменам в развитии образования с учетом сделанных замечаний (по отношению к ЕС, в т.ч. Восточной Европе) различное: «новаторов» в РФ $\cong$ 8% (при 11 - 27% в других странах), «ретроградов» в РФ $\cong$ 55% (при 7 - 19% – в других странах), «тормозов» в РФ – до 83% (при 12 ÷ 31% – в других) и т.д. Таким образом, потенциал развития, по А. Кондакову, в РФ – 9%, в странах ЕС – 43%; в РФ индексах «потенциала торможения» – 9,2%, в среднем по Восточной Европе – 0,63% (по отношению же к Венгрии он выше в 22 раза). Соотношения числа студентов и преподавателей при этом в РФ – 1:11; в странах с высоким доходом 1:16; в развитых странах 1:17.

Характеризуя XX в. как эпоху образовательных революций, считается 2002 ÷ 2010 годы этапом модернизации образования [1; 7]. Изменение границ содержания образования в первую очередь будет происходить за счет:

– расширения мировоззренческой направленности и формирования представлений о «сумме технологий»;

– расширения тенденции интегрирования знаний различных предметных областей;

– расширения вариативности образования;

– формирования самооценивания и др.

При этом различные модели процессов модернизации образования должны представлять собой «пучок векторов» вероятности, т.е. требуют статистического подхода. О таком «пучке векторов» говорят Д. Бусалов и Л. Никулин [5], пишут о количестве и величине векторов в «пучке» для системы, стремящейся к саморазвитию, таким образом, провозглашая уход «от образования преподаванием» к «образованию изучением». Другими словами, пучок векторов, как модель модернизации образования, ориентирована на «турбулентность» жизни и индивидуального бытия, их неопределенность и непредсказумость.

Другие ученые выделяют ряд инновационных идей в области образования и одновременно гуманистических ценностей как сущности отношений, в том числе: индивидуальный подход; экологическое воспитание; – «радость познания»; «радость успешности»; формирование нравственных императивов и т.п. на основе гуманности, эмпатии к клиентам, диалогичности и т.п. [1; 6]

В числе главных характеристик перехода к сетевому информационному обществу считают усиление роли квалификации, профессионализма, творческого подхода. Здесь знания становятся не просто категорией, а сочетаются с информацией и виртуальными рабочими местами.

Необходимо обращать внимание на гипотетические оценки реальности в постиндустриальном обществе. В их числе: 1) содержание и результат образования стали товаром на рынке труда; 2) научное знание растет в геометрической прогрессии при изменяющихся в арифметической прогрессии возможностях их освоения; 3) информационные технологии обеспечивают специалистов справочным и процедурным материалом и т.д.

Отсюда следует необходимость изменений в методологии образования, например, в направлении индивидуализации и гуманизации научных знаний.

Многовекторность развития теории и практики менеджмента в образовании является, в известной мере, «апогеем развития», и свидетельствует в пользу начала создания постиндустриального сетевого информационного порядка вещей. с точки зрения гипотезы, обобщенно характеризуется бурным развитием технологий при наличии естественного предела в технико-технологических возможностях; увеличением наукоэнергоемкости, ростом безотходности, безлюдности производств; отмиранием многих профессий и специальностей и появлением концепции «универсального работника»; оттоком работников из сферы материального производства в сферы сервиса и образования; увеличением рабочего времени, отводимого на саморазвитие; интегративностью научных знаний и методологий; возникновением способа образования по личным планам и т.д.

Если продолжать и дальше «полировать» путем, так называемого, совершенствования методики оценки преподавания и оценок состояния отечественного образования, в т.ч. и высшего, без модернизации банка педагогических технологий и методов, то имеются: определенная опасность «отката» образования РФ назад, угроза сохранению национальной культуры, возможность расслоения общества и т.д. Более того, может возникнуть междисциплинарная проблема безопасности образовательного пространства РФ, в котором системообразующими являются принципы сохранения у обучающихся и преподавателей здоровья, сбережения традиций отечественной образовательной деятельности, сохранения оргструктуры вузов с их системами менеджмента и маркетинга.

Выделим основные угрозы предметной области теории и практики развития образовательного пространства как конкретной части систем менеджмента и маркетинга вузов:

1. «Утомление» учебно-методической базы вузов.
2. Ослабление их научно-методического потенциала.
3. Дефицит эффективных образовательных программ.
4. Недостаточная эффективность управления деятельностью вузов

Рассматривая высшее образование как экспортную отрасль (подотрасль), следует признать, что значительное увеличение его финансирования в ближайшее время в РФ, что в первую очередь необходимо для инновационного развития образовательного пространства, скорее всего, маловероятно. Поэтому российским государственным образовательным учреждениям взять особые обязательства в части совершенствования методик повышения эффективности обучения (конкурентоспособности, экспортной привлекательности) в условиях минимальных инвестиций и возрастающих издержек.

Прежде всего, это создание стандарта высшего образования, понимание стандарта как системы рамочных ограничений, внутри которых может существовать значительное количество различных моделей образовательного процесса, как традиционных, так и инновационных, что не призывает к поиску «идеальных решений». Стандарт может ограничивать процесс в варианте «свободных» границ, т.е. границ, полупрозрачных для ресурсов и услуг, присутствуя внутри образовательного процесса. Что это значит? Независимость и самоорганизация образовательного пространства допустимы, если они не противоречат этому стандарту. Отсюда следует необходимость минимизации требований (индикативных параметров), устанавливаемых стандартом. Существует понимание стандарта как «идеальной модели» для стратегического планирования развития высшего образования.

Можно рассматривать четыре стратегии развития учебного заведения при вхождении отечественного высшего образования в европейское образовательное пространство:

Первая – переход от дисциплинарного традиционного учреждения к рыночно ориентированной инновационной организации, создающей новую стоимость.

Вторая – эволюция от собрания индивидуумов к коллективу как основному создателю академических ценностей.

Третья – переход от академической организации, создающей стоимость, прежде всего за счет обслуживания отдельных людей к организации-партнеру по обучению, например, через привлечение для инвестиций крупных корпораций и др.

Четвертая – эволюция учебного заведения, приспособление его к новым условиям, перехода к школе бизнеса, активно формирующей собственную образовательную политику. Современное учебное заведение должно быть сетевой организацией, использующей виртуальные обучающие и пр. технологии в общении с клиентами.

С учетом приведенного выше можно предположить, что основой создания новой стоимости в образовательном пространстве РФ становится менеджмент-маркетинг рынка образовательных услуг как процесс формирования и поддержания сетевых структур.

В концептуально-теоретическом аспекте развитие образовательного рынка может быть отражено несколькими векторами развития предметной области современного менеджмента при использовании как возможностей современных информационных технологий, так и отдельных положений развивающейся практики других наук и требований международных стандартов гарантий качества высшего образования.

Если предметной областью развития образовательного рынка считать отношения временного взаимодействия носителей всех «видов знаний» для формирования нового качества отношений и, как следствие, получение полезного результата, то при учете феномена самоорганизации человеческого фактора возможна максимизация синергетического эффекта, то есть появление нового качества при обеспечении координации отношений субъектов образовательных и бизнес-процессов.

Список литературы

1. Васякин Б.С. Система управления инновациями в высшем учебном заведении. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Всероссийская государственная академия Министерства финансов Российской Федерации. Москва, 2007.
2. Ивлева М.И. Этика и рынок: этический аспект рекламы. // Социально-гуманитарные знания. - 2010. - № 3. - С. 186-197.
3. Корнилова И.М. Особенности гуманитарного образования в современной России. В сборнике: Актуальные вопросы психологии и педагогики в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 18-20.
4. Коротаева Е.В. К вопросу об инновациях в образовательном процессе и их оценке // Мир образования. – Образование в мире. – 2005. – № 1. – С. 128-141.
5. Никулин Л.Ф., Бусалов Д.Ю. Мишина А.В. Научно-методические аспекты менеджмента компетенции. Монография. М., 2006.
6. Селянская Г.Н. Система высшего образования: переход к инновационной парадигме менеджмента // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2014. - № 2 (34). – С. 125-129.
7. Яблочкина И.В. Инновационное гуманитарное образование в вузе. В сборнике: Актуальные вопросы психологии и педагогики в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 147-149.

СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ КВАЗИИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Грошева С.И., Максименко Л.С.

ФГАО ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

В современной экономике конкурентные преимущества и их создание значительно отличается от сложившихся традиций на рынке, который представляет собой доработку фундаментальных исследований до конечного результата продуктов и технологий силами предприятий и их структурными подразделениями. Наиболее актуальной моделью является процесс, основывающийся на интенсивности взаимодействия множества разных участников разработки, создания и коммерческого освоения новшеств, что определяет поиск форм и направлений ее усиления. Данный факт оказал существенное воздействие на развитие форм интеграции хозяйствующих субъектов [7].

Термин «интеграция» (лат. integratio – восстановление, восполнение, от integer – целый), отражающий объединение элементов в целое, приводящее к появлению новых кумулятивных свойств, широко используется в философии и социально-экономических науках и перешел в них из естественных наук.

Нарастание тенденций разделения труда и его специализации, подтверждение гипотезы об ограниченности эффективности предприятия за счет увеличения собственности компании [10], развитие неоинституциональной теории, а также тот факт, что не все взаимодействия организаций сводятся к реализации контрактных отношений, определяют внимание к неимущественным механизмам интеграции хозяйствующих субъектов. Таким образом, отдельным теоретическим направлением, представляющим интерес для интенсификации инновационного процесса, является «квазиинтеграция», которая сочетает в себе признаки, как интеграции, так и дезинтеграции.

Феномен квазиинтеграции стал предметом осмысления отечественных исследователей совсем недавно, начиная с 2000х гг. [2, 3, 4, 8, 9], отдельные упоминания относятся к началу 1990х гг. [4, 11].

В дальнейшем появились исследования, анализирующие возникновение квазиинтеграции на отраслевых рынках. Явление квазиинтеграции формируется под воздействием одновременно развивающихся процессов интернализации и экстернализации. Различные подходы к определению квазиинтеграции объединены в Табл.1.

Таблица 1

Подходы к определению понятия квазиинтеграция

Автор, год	Содержание определения
К. Дж. Блуа (1972) [10]	ситуация, в которой фирмы, извлекая преимущества вертикальной интеграции, избегают ее рисков или жесткости собственности
Киршин И. А. (1990) [4]	форма интеграции субъектов хозяйствования, при которой предприятия, не производящие конечную продукцию и не имеющие поэтому достаточной самостоятельности на рынке, работают на заказ по заданию крупных фирм, превращаясь тем самым в своеобразные придатки крупных корпораций
М. Дитрих (1994) [11]	Длящиеся отношения между юридически самостоятельными единицами(фирмами)
С.Б. Авдашева и Н.М. Розанова (1998) [1]	вертикальный контроль над поведением предприятия без объединения собственности определяют термином «вертикальная квазиинтеграция»
В.Е. Дементьев (2001) [3]	доверительная форма координации экономической деятельности
В.П. Третьяк (2006) [9]	наличие контроля над поведением формально самостоятельных фирм, при отсутствии контроля над их собственностью
К.Н. Румянцев (2008) [8]	вид взаимоотношений между фирмами, где «главная» фирма (покупатель) стремится совместить преимущества как вертикальной интеграции, там и вертикальной дезинтеграции сотрудничая с поставщиками
М.Ю. Шерешева (2010) [9]	объединение экономических субъектов, предполагающее развитие устойчивых долгосрочных связей между ними и делегирование контроля над управлением совместной деятельностью при отсутствии юридически оформленного трансфера прав собственности
О.Г. Шмелева (2010) [7]	гибридный тип организации, возникающий, вопервых, на основе более интенсивного сотрудничества экономических агентов в рамках обменов, изначально координировавшихся рынком, что приводит к возникновению длительных контрактных отношений при сохранении автономности участников и реализации поведения, вовторых, как результат экстернализации внутренних функций, когда иерархическая организация (отдельная фирма) в условиях растущей внешней динамичности вводит элементы рыночного регулирования в иерархию различными способами (аутсорсинг и др.).
В.В. Маковеева (2012) [4]	объединение ресурсов независимых юридических лиц с целью реализации совместных проектов
Г.А. Голева (2013) [2]	система контрактов между формально независимыми бизнесединицами, основанная на совместном использовании активов (ресурсов) и нацеленная на достижение общей цели

Одним из мотивов к сетевому взаимодействию признается специфичность актива, передаваемого в рамках контрактных отношений. В рамках инновационного процесса в той или иной форме происходит трансфер однозначно специфических активов – нематериальных. Специфичность нематериальных активов определяется взаимной зависимостью агентов их производящих и внедряющих.

Анализ феномена квазиинтеграции и поиск ее форм, способствующих интенсивности взаимодействия множества разных участников инновационного процесса, обуславливает более детальное изучение форм ее проявления и особенностей с точки зрения создания и внедрения новых знаний и технологий и умножения знания (Табл.2).

Таблица 2

Экономические формы проявления квазиинтеграции

Форма	Определение	Автор
Виртуальная корпорация	сетевая, компьютерно интегрированная организационная структура, объединяющая неоднородные ресурсы, расположенные в различных местах	С.М. Авдошин, В.Б. Тарасов [1]
Цепочка (сеть) создания ценности (стоимости)	форма межфирменных сетевых взаимоотношений, осуществляемых с целью реализации стратегически важных видов деятельности компании с меньшими затратами и более эффективно, чем конкуренты	По М. Портеру [6]
Динамическая фокальная сеть	обеспечивает создание ценности для потребителя, комбинируя продукты и услуги компанийпартнеров, сгруппирована вокруг одной доминирующей центральной единицы, которая координирует деятельность по созданию ценности иерархическими методами	М.Ю. Шерешева [9]
Фокальная сеть поставок	сеть, в которой одна (как правило, крупная) компания является центральной единицей (фокальной фирмой), а ее поставщики, расположенные на разных ступеньках создания ценности (поставщики первого, второго, третьего уровней), находятся в зависимом положении	Т.Е. Евтодиева [3]
Стратегический альянс	объединение нескольких независимых предприятий, которые намерены заняться специфическим родом производства или хотят завершить проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга	Б. Гарретт, П. Дюссож [7]
Кластер	объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг	Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [3]
Франчайзинг	смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные корпорации, родительские компании (франчайзеры) заключают договор с мелкими фирмами, дочерними компаниями, бизнесменами (франчайзи) на право, привилегию действовать от имени франчайзера	Б.А. Райзберг Л.Ш. Лозовский [7]

Выделяемые формы проявления квазиинтеграции широко реализуются в различных отраслях, при этом часть из них преимущественно применяется в отдельных, в частности, виртуальные корпорации характерны для информационно-технологической.

Основываясь на предложенных подходах к определению феномена квазиинтеграции, определим квазиинтеграцию субъектов инновационного процесса как коллаборацию юридически автономных организаций, реализующих различные стадии создания и вовлечения новшеств в хозяйственный оборот на основе непрерывного механизма согласования интересов в целях расширения и гармонизации трансфертных, производственных и сбытовых цепочек.

Список литературы

1. Авдошин, С.М. Синергетические организации в экономике XXI-го века / М. Авдошин, В.Б. Тарасов // Известия АИН им. А.М. Прохорова. Бизнес-информатика. – 2006 г. – Т. 17. – С.155–163.
2. Голева, Г.А. Формирование квазиинтегрированных бизнес-структур с частием иностранного капитала в институциональных условиях принимающего региона / Г.А. Голева // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). – 2013. – Т. 4. 0 №4. – С. 106–112.
3. Дементьев, В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории / В.Е. Дементьев // Вестник университета. Серия Институциональная экономика. – 2001. – №1(2). – С. 84–95.
4. Маковеева, В.В. Современные подходы к управлению процессами интеграции в сфере высшего профессионального образования / В.В. Маковеева // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – №355 (февраль). С. 115–118.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec
6. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2005. – 715 с.
7. Райзберг, Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
8. Румянцев, К.Н. Новейшие проявления интеграционных процессов / К.Н. Румянцев // Наука. Образование. Инновации. Вып. 7. Кластеризация предприятий : состояние и перспективы. – 2008. – С. 52–71.
9. Третьяк, В.П. Квазиинтеграция - экономическая основа инновационных кластеров предприятий / В.П. Третьяк // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Выпуск «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы» (январь 2008). – С. 178–192.
10. Blois, K.J. Vertical quasi-integration / K.J. Blois // Journal of Industrial Economics. – 1972. – 20. – P. 253–272.
11. Dietrich, M. The Economics of Quasi-Integration / M. Dietrich // Review of Political Economy. – 1994. – Vol. 6. No. 1.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

Шевцов В.В., Волохатых А.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Управление хозяйственной деятельностью фирмы во многих случаях осуществляется через реализацию проектов. Проект рассматривается как форма целевого управления деятельностью предприятия в рамках времени и бюджета. Проект содержит систему решений и мероприятий, взаимоувязанных по исполнителям, срокам и ресурсам.

Инновационной деятельности соответствует определенный проект либо раздел проекта, носящего название “инновационный проект”. Инновационный проект является формой инвестиционного проекта, бизнес-проекта. Он представляет собой систему, содержащую множество проектных решений по различным областям деятельности.

Как разновидность бизнес-проекта инновационный проект содержит, как правило, разделы: резюме, описание предприятия, описание продукта, проект маркетинговых исследований, производственный проект, проект сбыта и финансовый проект.

Практика управление инновационными проектами в международном бизнесе является особой сферой профессиональной деятельности. Существует даже международная ассоциация управления инновационными проектами.

Особые требования предъявляются к менеджеру по инновациям. Он должен легко ориентироваться в широком спектре видов профессиональной деятельности, уметь стимулировать инновационный процесс, видеть альтернативные решения, резервы, возможные трудности и риски при оптимистичном, пессимистичном и реалистичном вариантах реализации инновационного проекта.

В целом в управлении инновационными проектами, в более широком и общем смысле, для России ничего нового нет. В России методы управления проектами развивались в русле мировых тенденций, хотя и с некоторым отставанием от Запада, что вызвано главным образом пробуксовкой компьютеризации и внедрения

информационных технологий, а также ограниченностью их практического применения в условиях командно-административной системы.

Еще в советское время было накоплено много ценных знаний и опыта по управлению проектами. Российские менеджеры проектов разработали методы ПМ, которые были сопоставимы или даже лучше, чем западные. Тем не менее, большинство из этих моделей не получили широкого применения на практике. Только после распада Советского Союза, системы управления сложными проектами стали по настоящему востребованными в российской экономике [3].

Однако и сегодня в России управление проектами является менее эффективным, чем за рубежом. Сравнение основных критерий управления проектами в России и на Западе представлено в таблице 1[1, 2].

В настоящее время в России существуют две профессиональные организации - Российская Ассоциация Управления Проектами (СОВНЕТ) и Ассоциации управления проектами США (PMI), а также ряд научных учреждений и консалтинговых компаний, которые активно предоставляют тренинги, консультации, семинары, сертификации и другие занятия [5].

Благодаря усилиям этих организаций, в настоящее время в России существует целый ряд профессиональных менеджеров проектов с соответствующим профессиональным опытом и образованием. Руководители проектов помогают развивать и поддерживать управление проектами в профессиональной области. Ситуация улучшается, и есть признаки прогресса, хотя это не соответствует растущему спросу.

Конечно, есть некоторые проблемы, которые необходимо решить в российском управлении проектами, прежде чем они станут полноценной профессиональной системой, которая может способствовать производительности и росту любой отрасли. Некоторые из этих проблем лежат вне управления проектом, а другие находятся в самой системе [4].

Таблица 1

Сравнение основных критерий управления проектами в России и на Западе

	Запад	Россия
1. Принятие решений	Совет директоров	Генеральный директор
2. Образование	В базовое образование западного менеджера в обязательном порядке входят основы управления проектами	Управление проектами включена в программу обучения относительно недавно
3. Планирование	Уделяется колоссальное внимание, особенно на начальном этапе	Российские менеджеры недооценивают важность планирования
4.Выбор поставщиков	Открыты для совместной работы, ведут честную «игру»	Принятие решений на основе личных взаимоотношений
5. Прозрачность	Бизнес-процессы формализованы и стандартизированы	Большая часть времени тратится на управленческий консалтинг и оптимизацию

В результате, лишь небольшая часть проектов управляется в классическом западном стиле, в то время как большинство из них проигрывают из-за плохого управления. Кроме того, проекты, особенно ИТ-проекты, часто рассматриваются как «техническая» работа, которая не требует ввода управления на научной основе.

Очень редко можно увидеть хорошее планирование бюджета или соблюдение основных этапов проекта на практике. И, наконец, много проектов оказывается не реализованными вовремя, и они становятся просто процессами.

Но ситуация постепенно меняется. Все больше компаний осознают важность научного управления инновационными проектами и все большее число из них применяют принципы научного ПМ в своих проектах на регулярной основе [4]. В России деловая среда, с ее менее развитым подходом научного управления и ее существенной зависимостью от традиционного типа управления, делает работу менеджера проекта более сложной и требовательной, чем в западной экономике [5].

И по нашему мнению, приоритетами в рамках управления проектами в России должны стать:

1) безопасность;
2) лидерство;
3) детально описанный конечный результат;
4) постановка целей и мониторинг достижений;

5) детальное описание ролей и зоны ответственности каждого конкретного члена команды;

6) правильный подбор команды.

При этом каждый российский менеджер в сфере управления инновационными проектами должен:

– всегда иметь детальный план проекта;

– всегда иметь план «В»;

– посещать объекты, где его будущий подрядчик уже работал, не выбирать самых дорогих и самых дешевых подрядчиков;

– осуществлять личный контроль за процессами внедрения проекта;

– планировать проект с учетом всевозможных рисков;

– не жалеть средств на проведение профессиональных экспертиз проекта;

– всегда иметь бюджет на непредвиденные расходы;

– вести только официальную переписку с подрядчиками;

– выполнять проект строго по действующим нормам и правилам;

– сравнивать проект с альтернативными проектами, перенимать чужой опыт;

– отслеживать изменения в законодательстве, касающихся его проекта;

– фиксировать ошибки и причины успеха.

Несмотря на имеющиеся проблемы, в России управление инновационным проектами имеет большой потенциал. Проектный менеджмент становится основным подходом деятельности как государственных, так и коммерческих организаций. 2014 год - год Олимпийских и Паралимпийских Игр в Сочи, показал эффективность проектных инструментов на всех уровнях управления [4].

Особенно ярко демонстрируется ценность проектного управления в кризисное время, при реагировании на экономические события, когда просто хорошо работать уже недостаточно, необходимо использовать самые последние достижения менеджмента чтобы оставаться конкурентоспособными отдельным предприятиям, отраслям и российской экономике в целом.

Список литературы

1. Аньшин В.М. Исследование методологии и факторов ценностно ориентированного управления проектами в российских компаниях (часть 1) / Валерий Аньшин // Управление проектами и программами. - 2014. - № 2. – С. 104 - 111. [ЭБ http://grebennikon.ru]
2. Шапиро, В.Д. Управление проектами: Учебное пособие для студентов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; Под общ. ред. И.И. Мазур. - М.: Омега-Л, 2014. - 960 с.
3. Российское новостное интернет-издание «Expert». Режим доступа: www.expert.ru
4. Российское новостное интернет-издание «fb». Режим доступа: www.fb.ru
5. X- юбилейная Международная конференция «Управление проектами 2015». Режим доступа: http://www.pm-conf.ru

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Селянская Г.Н.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В настоящее время для вузов основополагающим становится вопрос поиска и формирования нового организационно-экономического механизма обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности как на отечественном, так и на международном рынке образовательных услуг.

Управление конкурентоспособностью вуза – сложный интеграционный процесс, в котором субъекты управления посредством планирования, организации, руководства и контроля оптимально и целенаправленно формирующих выходные параметры деятельности вуза в зависимости от поступающих входных параметров по определенной функции управления.

Одним из базовых принципов инновационного подхода к управлению высшим образованием в настоящее время является принцип управления изменениями, основывающийся на стратегическом управлении на всех уровнях системы высшего образования [3; 6; 12].

Коренной особенностью стратегического управления высшей школой является опора на человеческий потенциал вузов, ориентация их деятельности на запросы рынка труда, гибкое регулирование и своевременные изменения в деятельности вузов, отвечающие вызову со стороны внешнего окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в результате позволяет им выживать в условиях обострения конкуренции и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Рассматривая вуз с формальных позиций, можно утверждать, что он является сложной социальной системой и включает в себя множество активных элементов (акторов), имеющих собственную индивидуальную целевую функцию и область ограничений, которая может формироваться их трудовым и интеллектуальным потенциалами. Каждый из этих акторов, обладая определенными способностями, знаниями и умениями, ведет некоторую деятельность в рамках системы, преследуя при этом цель добиться наилучшего значения своей целевой функции.

Равновесие достигается в такой системе в том случае, когда ни один участник не может увеличить свою индивидуальную целевую функцию без снижения ее значения у других участников, т.е. будет достигнут оптимум Парето.

Определение множества участников с их индивидуальными целевыми функциями, возможностями действий и отношениями между ними эквивалентно определению глобального критерия оптимальности на множестве индивидуальных целевых функций с соответствующими весами и возможностями действий участников.

Процессы самоорганизации социально-экономических систем, т.е. способность адаптироваться к условиям своего существования, способность возникать, изменять свою структуру и поведение, и распадаться, образуя новые коллективные структуры, были подробно изучены Пригожиным И.Р. и его школой [9; 10].

Логика процессов самоорганизации и самоуправления базируется на цикличности оценки параметров конкурентоспособности интеллектуального потенциала вуза, принятия соответствующих управленческих решений и, при необходимости, разработке мероприятий по совершенствованию системы управления интеллектуальным потенциалом вуза.

Таким образом, организация научно-образовательной и инновационной деятельности вуза рассматривается как система взаимодействующих процессов организации, самоорганизации и управления. Управление этой системой может быть успешно реализовано с использованием концепции управления потенциалами, в первую очередь интеллектуальным потенциалом вуза.

Понятие «управление потенциалами» весьма широкое. Мы рассматриваем данное понятие не только как потенциал развития, но в первую очередь как определяющее условие инновационного развития вуза, включая управление кадровым потенциалом, управление потенциалом научно-исследовательской и инновационной деятельности, управление потенциалом образовательных программ и педагогических технологий.

Переход высшего учебного заведения от управления структурами к управлению его потенциалами, а также внедрение современных информационно-коммуникационных технологий управления научно-образовательным процессом напрямую связано с переходом на проектно-процессную модель управления вузом.

На сегодняшний день, в связи с ужесточением процедур контроля целевого использования выделенных государством финансовых средств, проектное управление в вузах чаще всего используется в управлении научно-исследовательской деятельностью или в программах создания и развития федеральных или национальных исследовательских университетов.

Перечислим основные преимущества рассмотрения вуза как совокупности бизнес-процессов [2; 11]:

- у каждого процесса четко выделены поставщики и потребители, сосредоточение на требованиях потребителей способствует повышению качества реализации процесса и более полному удовлетворению потребителей;
- определение границ рассматриваемого процесса, обеспечивает лучшее взаимодействие внутренних поставщиков и потребителей, и понимание требований, которые следует удовлетворить;
- назначение владельцев процессов, ответственных за процесс, позволяет избежать распределения ответственности по фрагментам, что часто бывает на специализированных предприятиях;
- управление деятельностью как целостным процессом, проходящим через множество отделов, а не как реализацией отдельных функций, снижает риск субоптимизации;
- управление процессами позволяет создавать лучшие основания для контроля времени и качества выполнения работ и ресурсов.

Функциональный подход определяет, что нужно делать, а процессный подход устанавливает взаимосвязанные способы деятельности. Достоинство процессного подхода состоит в преодолении функциональных барьеров между подразделениями и повышении ответственности каждого сотрудника за результаты своей деятельности, поскольку для них становятся важными не только собственные результаты работы, но, в первую очередь, – результаты всего бизнес-процесса.

Для эффективного функционирования команда процесса должна получить в свое распоряжение все необходимые ресурсами, используемые для предоставления образовательных услуг. Для облегчения процесса бюджетирования эти ресурсы должны быть измерены в денежном эквиваленте.

Многие исследователи отмечают неоднозначность влияния участников бизнес-процесса на его ресурсообеспечение [4; 5; 7; 8]:

- руководители-администраторы (топ-менеджеры) с помощью использования информационных ресурсов;
- функциональные, линейные и линейно-функциональные – также с помощью только информационных ресурсов, к которым имеют доступ (часто более разнообразный и актуальный);
- исполнители конкретных производственных и трудовых (и интеллектуальных) процессов с помощью всех видов ресурсов, для реализации конкретных бизнес-процессов: информационных (знания, технологии), материальных, финансовых и трудовых.

При использовании процессного подхода необходим комплексный подход, нацеленный на создание в организации единой системы управляемых процессов.

В целом, процессно-проектная структура управления вузом может рассматриваться как инфраструктурная основа реализации в высшем образовании принципа управления по ценностям.

Таким образом, в целях использования теоретических положений концепции управления по ценностям и процессно-проектной структуры управления в вузах предлагается реализация комплекса следующих мероприятий:

- переход к дивизиональной организационной структуре управления с использованием элементов матричной структуры, позволяющей активизировать работу сотрудников линейного административно-управленческого персонала, а также профессорско-преподавательского состава, нацеленного на самореализацию и апробацию своих научных идей на практике;
- формирование сети профильно-ориентированных управленческих центров и зон ответственности и превращение вуза в саморазвивающуюся систему с большой долей самоуправляемых элементов;
- создание прогнозно-аналитического центра, аккумулирующего и систематизирующего всю информацию из внешней и внутренней среды, необходимую для управленческих решений, проводящего первичную аналитическую обработку этой информации для дальнейшего использования администраторами различных уровней управления.

Информационно-технологическая поддержка процесса построения инновационной инфраструктуры вуза реализуется за счет использования глобальных сетевые технологий; интеллектуальных систем поддержки решений; систем бизнес-интеллекта; когнитивного анализа и моделирования ситуаций при управлении слабо структурированными объектами и средами; управление архитектурой вуза и других информационных технологий.

Проводя реинжиниринг бизнес-процессов и реструктуризацию организационной структуры управления вузом необходимо определить все виды связей, существующих между участниками бизнес-процесса:

- прямые и обратные (то есть, исходное воздействие и отражение);
- основные, дополняющие, дублирующие (гарантия), контрольные и корректирующие связи (устраняют возникшие отклонения в системе);
- положительные (повышающие организованность), отрицательные, нейтральные;
- вертикальные (многоуровневые, иерархические);
- горизонтальные (плоские);
- непрерывные, дискретные, временные.

Основа любой структуры, в том числе организационной структуры компании – соединение, то есть узел со всей совокупностью входящих и исходящих из него коммуникаций.

Как отмечает Ю.П. Адлер в настоящее время внешняя среда организаций «неожиданно приобрела такую динамичность, даже турбулентность, что вековые устои классических иерархий не просто закачались, а как-то сразу пришли в негодность. … Стремление к гибкости и адаптивности вызвало к жизни массу вариантов структур. Один из них так называемые фрактальные организации» [1].

Фрактальность придает компаниям способность к самоорганизации, подобной той, которой обладают биологические системы. Эффективность «фракталу» обеспечивает способность всех членов команды к самоорганизации, самодисциплине и самоконтролю.

В качестве ключевых компонент современных организационных структур управления следует считать сетевые взаимосвязи компонентов организации, обеспечивающие ее развитие как единого целого, базируясь на принципах самоорганизации и самоменеджмента.

Список литературы

1. Адлер Ю.П. Анатомия организации с точки зрения физиологии. // Официальный сайт Международной Гильдии Лидеров Перемен (RCL) KINSMARK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://kinsmark.com/index.php/ru/articlesorgproj/433-adlerfract (дата обращения 21.03.2016)
2. Бьерн Андерсен Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Пер. с англ. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007.
3. Васякин Б.С. Система управления инновациями в высшем учебном заведении. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Всероссийская государственная академия Министерства финансов Российской Федерации. Москва, 2007.
4. Ивлева М.И. Этика и рынок: этический аспект рекламы. // Социально-гуманитарные знания. - 2010. - № 3. - С. 186-197.
5. Исаева К.В. Менеджмент-маркетинг знаний как вектор инновационного развития высшей школы // Образование и наука в современных условиях. – Чебоксары: Изд-во: ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2015. – № 4 (5). – С. 304-308.
6. Корнилова И.М. Особенности гуманитарного образования в современной России. В сборнике: Актуальные вопросы психологии и педагогики в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 18-20.
7. Никулин Л.Ф., Бусалов Д.Ю., Исаева К.В. Управление изменениями // Учеб. пособие. – М.: Прима-пресс Экспо, 2009. – 136 с., с. 69.
8. Никулин Л.Ф., Бусалов Д.Ю., Мишина А.В. Научно-методические аспекты менеджмента компетенции. Монография. М., 2006.
9. Пригожин И., Николис Ж. Биологический порядок, структура и неустойчивость // Успехи физических наук. М.: Наука, 1973. Т. 109. Вып. 3. – С. 517-544.
10. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. М.: Издательская группа URSS, 1986. – 432 с.
11. Сухорукова О.Б. Особенности управления образовательными процессами в вузе // Ползуновский альманах, № 1, 2009., С. 171-180.
12. Яблочкина И.В. Инновационное гуманитарное образование в вузе. В сборнике: Актуальные вопросы психологии и педагогики в современных условиях Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 147-149.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНЕ: КОНЦЕПЦИЯ И ПРИНЦИПЫ

Борисова Е.В.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», г.Красноярск

Оборонно-промышленный комплекс (далее ОПК) обладает высоким инновационным потенциалом и играет ведущую роль в экономическом развитии страны и региона на инновационной основе.

Эффективное использование инновационного потенциала предприятий ОПК требует решения задачи его коммерциализации.

Выполнение предприятиями ОПК не свойственных до настоящего времени функций коммерциализации инновационного потенциала осложняется отсутствием опыта практической работы, механизмов коммерциализации, соответствующей региональной инновационной инфраструктуры.

В этой связи, в решении задачи коммерциализации возрастает роль объектов инновационной инфраструктуры.

В Красноярском крае, обладающем высоким инновационным потенциалом предприятий ОПК, функционирует более 40 объектов инновационной инфраструктуры [1], которые позволяют решать узконаправленные задачи региона, не учитывающие возможности коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК.

В связи с чем, в регионе необходимо сформировать такую инновационную инфраструктуру, которая позволяла бы комплексно решать задачу коммерциализации с учетом возможностей развития региона на основе инновационного потенциала предприятий ОПК.

Совокупность необходимых региону объектов инновационной инфраструктуры определяется типами реализуемых в нем инновационных проектов.

Инновационные проекты в процессе своей реализации делятся на стадии инновационного процесса, в свою очередь, стадии - на бизнес-процессы.

Особенностью инновационной деятельности предприятий ОПК является реализация полного набора стадий инновационного процесса, что определяет необходимость их обслуживания объектами инновационной инфраструктуры.

Часть бизнес-процессов инновационных проектов предприятия ОПК могут выполнять самостоятельно при условии минимальных затрат на их реализацию. Другую часть бизнес-процессов необходимо передать на принципах аутсорсинга объектам инновационной инфраструктуры для их дальнейшей реализации.

Для определения совокупности бизнес - процессов, подлежащих выполнению объектами инновационной инфраструктуры, разработана матрица «РБПИ», позволяющая сформировать портфель заказов конкретного объекта инновационной инфраструктуры, который состоит из совокупности бизнес-процессов различных инновационных проектов.

Критерием передачи бизнес-процессов объектам инновационной инфраструктуры является минимальный уровень затрат по реализации бизнес-процессов.

Таким образом, потребность в выполнении объектами инновационной инфраструктуры функций по реализации бизнес-процессов инновационных проектов и формирование портфелей заказов на основе матрицы «РБПИ» позволяет осуществлять проектирование инновационной инфраструктуры в регионе с учетом возможностей его развития на основе инновационного потенциала предприятий ОПК.

Функционирование региональной инновационной инфраструктуры характеризуется разрозненностью ее объектов и слабо развитыми связями между ними, что снижает эффективность их деятельности.

Для решения задачи коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК усилия участников процесса коммерциализации должны быть объединены и согласованы.

Объединить усилия объектов инновационной инфраструктуры и предприятий ОПК предлагается на основе построения организационного механизма их взаимодействия, используя различные организационные формы: АО, ООО, простое товарищество, инновационный кластер, инновационный консорциум, хозяйственное партнерство, синдикат и др.

Объекты инновационной инфраструктуры вступают во взаимодействие между собой в процессе последовательного выполнения цепочки бизнес-процессов инновационных проектов, что определяет их взаимозависимость друг от друга и направляет усилия на получение общего конечного результата реализации инновационных проектов.

Эффективность взаимодействия объектов инновационной инфраструктуры зависит от их заинтересованности в реализации инновационных проектов.

Реализуя портфели заказов, объекты инновационной инфраструктуры получают коммерческий результат, который определяется прямой или отложенной формами расчетов с объектами за выполнение совокупности бизнес-процессов, тем самым, заинтересовывая их в получении конечного результата реализации инновационных проектов и повышая эффективность их функционирования.

Оценку коммерческой целесообразности реализации объектами инновационной инфраструктуры портфелей заказов предлагается осуществлять на основе расчета точки безубыточности.

Кроме дохода, получаемого от реализации портфелей заказов, объекты инновационной инфраструктуры получают дополнительный доход, приносимый организационными формами взаимодействия.

Для повышения заинтересованности участников коммерциализации в реализации инновационных проектов предлагается осуществлять стимулирование инновационной деятельности как предприятий ОПК, так и объектов инновационной инфраструктуры.

Осуществлять стимулирование инновационной деятельности участников процесса коммерциализации могут органы государственного управления, банковские учреждения, фонды поддержки инновационной деятельности, которые, принимая участие в финансировании, сами становятся объектами, выполняющими функции инновационной инфраструктуры. Они формируют механизм взаимодействия с предприятиями ОПК и другими объектами инновационной инфраструктуры через организационные формы взаимодействия, определяющие формы стимулирования участников в процессе реализации инновационных проектов.

Таким образом, построение эффективно функционирующей инновационной инфраструктуры в регионе предлагается осуществлять на основе объединения усилий и увязывании в единую цепочку всех участников процесса коммерциализации инновационного потенциала предприятий ОПК путем построения организационного механизма их взаимодействия на основе устойчивых связей в процессе реализации инновационных проектов.

Выполнение бизнес-процессов инновационных проектов сопровождается рисками предприятий ОПК и объектов инновационной инфраструктуры по их реализации.

Снижение рисков реализации инновационных проектов обеспечивается за счет повышения заинтересованности участников посредством стимулирования. При этом, объекты инновационной инфраструктуры, получая финансирование, кроме рисков реализации инновационных проектов принимают на себя риски исполнения финансовых обязательств по их осуществлению.

В связи с чем, необходимо предложить меры по снижению рисков и методы обеспечения финансовой устойчивости объектов инновационной инфраструктуры.

Предлагаются два способа снижения рисков реализации инновационных проектов:

- повышение эффективности взаимодействия участников процесса коммерциализации через создание организационных форм, увязывая их в единую цепочку выполнения бизнес-процессов, одновременно декомпозируя финансирование между ними;

- формирование портфеля заказов объектов инновационной инфраструктуры, диверсифицируя риски реализации инновационных проектов.

Повышение эффективности взаимодействия участников процесса коммерциализации на основе предложенных организационных форм будет способствовать снижению рисков реализации инновационных проектов, а также обеспечивать финансовую устойчивость объектов инновационной инфраструктуры и всей системы взаимодействия участников процесса коммерциализации, повышая их заинтересованность в реализации инновационных проектов на основе форм стимулирования.

Таким образом, для реализации предложенной концепции формирования инновационной инфраструктуры в регионе необходимо:

1. Определить типы инновационных проектов региона, подлежащих реализации предприятиями ОПК;
2. Сформировать совокупность бизнес - процессов инновационных проектов, предназначенных для передачи объектам инновационной инфраструктуры (матрица «РБПИ») на принципах аутсорсинга для их дальнейшей реализации;
3. Сформировать портфели заказов, состоящих из совокупности бизнес-процессов, для каждого объекта инновационной инфраструктуры, участвующих в реализации инновационных проектов предприятий ОПК;
4. Организовать взаимодействие объектов инновационной инфраструктуры на основе предлагаемого механизма организационного взаимодействия участников реализации инновационных проектов;
5. Оценить риски реализации портфелей заказов объектами инновационной инфраструктуры;
6. Разработать меры по снижению рисков реализации инновационных проектов;
7. Обеспечить финансовую устойчивость объектов инновационной инфраструктуры, реализующих портфели заказов.

Предложенная концепция формирования инновационной инфраструктуры определяет следующие принципы ее построения в регионе:

1. Архитектура инновационной инфраструктуры зависит от типа инновационных проектов, реализуемых в регионе;
2. Комплексность и многоуровневость инновационной инфраструктуры региона;
3. Взаимозависимость объектов инновационной инфраструктуры друг от друга в процессе реализации бизнес-процессов инновационных проектов;
4. Организация взаимодействия участников реализации инновационных проектов на принципах партнерства;
5. Интеграция инновационной инфраструктуры в рыночную инфраструктуру региона;

6. Предприятия ОПК и их подразделения становятся объектами инновационной инфраструктуры в процессе реализации бизнес-процессов инновационных проектов;

7. Органы государственного управления, банки и инновационные фонды становятся объектами инновационной инфраструктуры в процессе государственного стимулирования участников реализации инновационных проектов;

8. Частно-государственное партнерство в стимулировании инновационной деятельности участников реализации инновационных проектов;

9. Оценка бюджетной эффективности государственных средств, направляемых на поддержку объектов инновационной инфраструктуры;

10. Диверсификация рисков портфелей инновационных проектов, реализуемых объектами инновационной инфраструктуры;

11. Окупаемость портфелей инновационных проектов.

Учет вышеназванных принципов при формировании инновационной инфраструктуры в регионе значительно отличает авторскую концепцию от ранее предложенных и позволяет сформировать адекватную существующим региональным условиям эффективно функционирующую инновационную инфраструктуру, способствующую реализации инновационных проектов предприятий ОПК и обеспечивающую экономическое развитие региона на основе коммерциализации их инновационного потенциала.

Список литературы

1. Инновации в России. [Электронный ресурс]. URL:http://innovation.gov.ru/page/383?title=&field_orgtype_tid=All&field_region_tid=781&page=1 (дата обращения 25.03.2016).

СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ТРАНСФЕРТНЫМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

Гребенникова В.А., Катрюхина А.Б.

Кубанский государственный университет, г.Краснодар

На сегодняшний день для мировой экономики характерна активизация процессов глобализации, в том числе её финансовой составляющей. Экономическая взаимозависимость стран ведет к расширению сферы международных финансовых отношений, увеличению валютных потоков и т.п. Данный процесс получил название финансовая глобализация. Таким образом, финансовые отношения не ограничиваются пределами границ национальных государств, а формируются на межгосударственно уровне.

Таким образом, появление транснациональных компаний (ТНК) и глобализация финансовых потоков потребовало развития новых инструментов внутрифирменного управления, одним из которых стало трансфертное ценообразование. На сегодняшний день трансфертное ценообразование одна из наиболее актуальных задач для транснациональных и, в частности, российских компаний. Применение трансфертного ценообразования стало наиболее распространённым методом для перевода капитала в страны дочерних компаний.

Таким образом, мы подходим к определению трансфертной цены, которое гласит, что внутрифирменная трансфертная цена – это цена, устанавливаемая на товары и услуги для продажи между самостоятельными подразделениями одного предприятия [5].

Для более детального изучения механизма формирования трансфертной цены, рассмотрим схему распределения затрат в ТНК (Рисунок 1).

Рис.1. Распределение затрат в ТНК и процесс возникновения трансфертной цены (составлен авторами на основе [4])

Основными целями трансфертного ценообразования в корпоративных структурах является эффективное управление ресурсами компании для достижения устойчивого конкурентного преимущества (Рисунок 1).

Исходя из механизма распределения прибыли и налогов в ТНК с помощью трансфертного ценообразования (Рисунок 2), можно сделать вывод, что это мощный инструмент снижения налогового бремени.

В связи с этим существует большой риск того, что государственные структуры сочтут данную систему схемой минимизации налогов. При этом необходимо подчеркнуть, что трансфертная цена отличается от объективно сформированной рыночной цены и так как главная цель любого государства — это увеличение поступлений в бюджет, в том числе и за счёт выплат налогов предприятий с рыночной стоимости своей продукции, вопрос налогового контроля за трансфертные ценообразования является одним из основных на сегодняшний день [4].

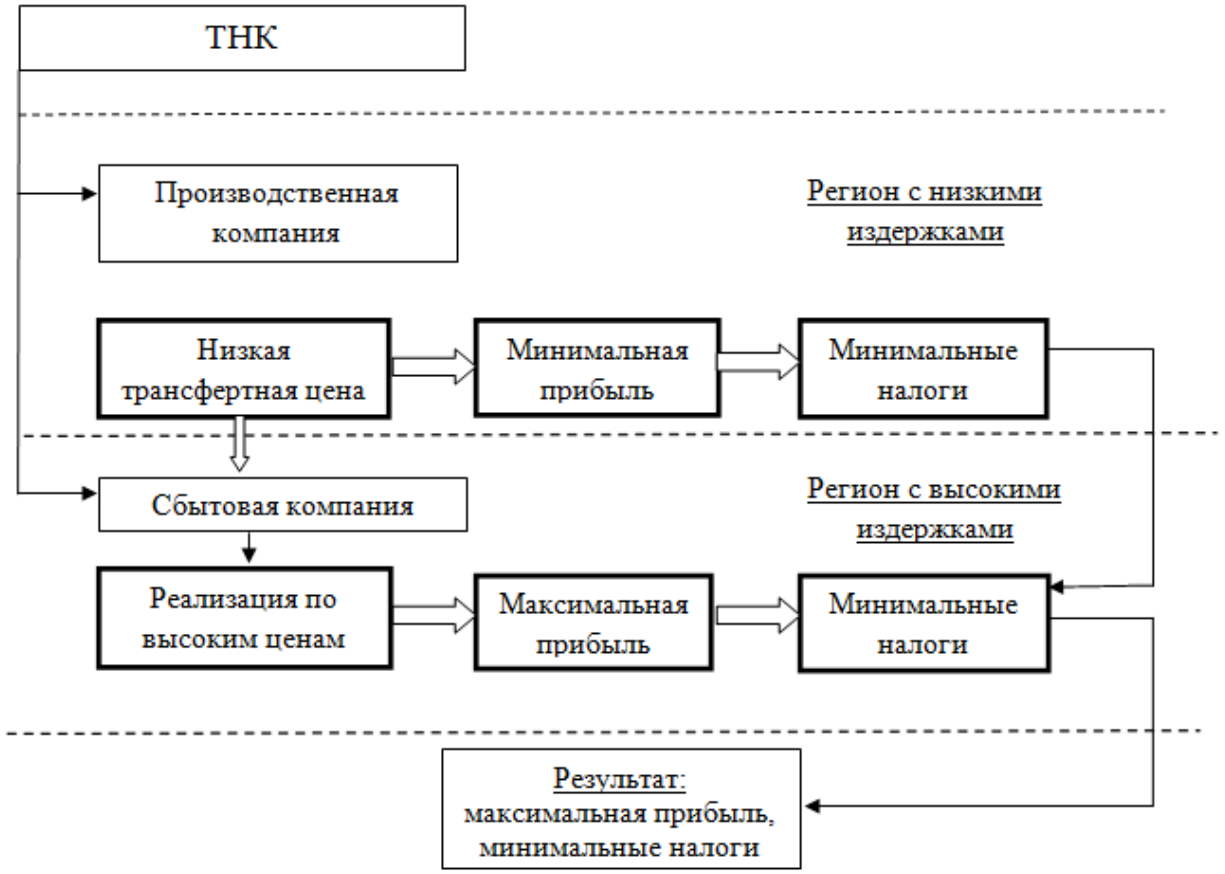

Рис.2. Схема распределения прибыли и налогов в ТНК и процесс формирования трансфертной цены (составлено авторами на основе [4])

Далее рассмотрим, каким образом осуществляется регулирование трансфертного ценообразования. На международном уровне данным вопросом занимается организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Одной из сфер деятельности данной организации, в частности, является разработка мер по контролю над трансфертными ценами. Цель ОЭСР заключается в раскрытии общих для всех правил трансфертного ценообразования. Именно соблюдение мер и рекомендаций, разработанных данной организацией позволяет избежать двойного налогообложения в организации, что, в свою очередь, может послужить причиной возникновения споров между налоговыми органами разных стран. Одним из важнейших принципов ОЭСР относительно трансфертного ценообразования является принцип так называемой «вытянутой руки», суть которого заключается в том, что взаимозависимые компании работают «рука об руку» и, регулируя свои отношения, применяют трансфертные цены, отличные от рыночных. Независимые же компания, в свою очередь, находятся на расстоянии «вытянутой руки», а это означает, что цены здесь уже будут рыночные. Таким образом, государство должно корректировать эти так называемые нерыночные цены, как если бы компании были независимыми.

Преимущество ОЭСР относительно трансфертного ценообразования заключается в том, что ОЭСР устанавливает равные условия для обеих сторон, а именно для компании-налогоплательщика и для налоговых органов тех стран, чьё законодательство базируется на принципах ОЭСР. Именно общие единые правила игры позволяют расширять компании свою деятельность за пределы своей страны, и это даёт возможность снизить риск двойного налогообложения прибыли, которая была получена в результате транснациональных сделок. Для осуществления противодействий размыванию налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения странами-членами ОЭСР в 2013 году были разработаны специальные рекомендации. Данные рекомендации часто затрагивались на многих дискуссиях, которые были организованы налоговыми органами Российской Федерации для того, чтобы наладить обмен опытом в рамках применения законодательства, связанного с трансфертным образованием [3].

Анализируя российскую практику регулирования трансфертного ценообразования, отметим, что, несмотря на то, что установленные нормы в отношении трансфертного ценообразования в Российской Федерации очень схожи с нормами ОЭСР, российское законодательство имеет определенную специфику в

данном вопросе. В связи с этим, налогоплательщикам международных компаний необходимо тщательно изучить российские условия трансфертного ценообразования и налоговое законодательство в России, для того, чтобы понять какие изменения необходимо внести в документацию по трансфертам, чтобы она отвечала не только международным требованиям, а ещё и действующим нормам НК РФ.

В настоящее время с 2012 года в России действует новое законодательство по трансфертному ценообразованию, регулируемое Разделом V.I Налогового кодекса РФ (НК РФ).

Применение новых правил трансфертного ценообразования повлекло за собой определенные трудности, такие как: нечёткая трактовка некоторых законодательных норм, трудность в заполнении форм налогового уведомления и т.д. Все эти факты вынудили законодательство принять некоторые поправки в отношении налогоплательщиков: отсрочка подачи уведомления о контролируемых сделках за 2012 год до 20 ноября 2013, вместо подачи к 20 мая (как установлено НК РФ), отсрочка по предоставлению документации по трансфертному ценообразованию за 2012 год до 1 декабря 2013 года, вместо 1 июня 2013 года (как установлено НК РФ), разъяснения относительно возможности группировки определенных видов сделок и т.д.

Как отмечают Гребенникова В.А. и Вылегжанина Е.В.: «При введении новых правил особое внимание уделялось необходимости снижения избыточных административных процедур и издержек налогоплательщиков при проведении мероприятий налогового контроля. В указанных целях разделом V 1 Кодекса предусмотрена возможность заключения соглашения о ценообразовании для целей налогообложения между налогоплательщиком и ФНС России. Заключение соглашений позволяет налогоплательщику снизить риск потенциального доначисления налогов и планировать свои налоговые обязательства, а также предполагает прозрачность заключаемых сделок и высокую степень открытости налогоплательщика для налогового органа» [1].

В пункте 1 ст. 105.7 НК РФ представлены три основных метода определения рыночной цены в целях осуществления налогового контроля:

1) метод сопоставимой неконтролируемой цены: данный метод применяется, если сделки между независимыми и зависимыми организациями признаются сопоставимыми, это значит, что различия между сделками и организациями не влияют на рыночную цену, а для устранения некоторых различий могут быть применены соответствующие коррективы;

2) затратный метод: используется для определения трансфертных цен по контролируемым сделкам при производстве полуфабрикатов и оказания услуг, а также данный метод используется, когда рыночная цена складывается из затрат на производство продукции или оказание услуг контролируемой стороной и надбавки валовой прибыли;

3) метод цены последующей реализации: данный метод направлен на установление рыночного уровня валовой рентабельности при перепродаже продукции независимым дистрибьюторам какому-либо клиенту. Данный метод применяется в случае, если перепродавец не добавляет существенной стоимости к продукции [6].

Важным вопросом налогового контроля в процессе трансфертного ценообразования является выбор налоговыми органами наиболее оптимального метода определения цены товаров для целей налогообложения. Авторами были рассмотрены основные методы налогового контроля, а также эффективность их применения основываясь на изучении налоговых споров, возникших в течение 2010–2015 гг.

На сегодняшний день, наиболее используемым методов при налоговом контроле является метод сопоставимых рыночных цен, несмотря на относительную сложность применения метода по сравнению с методом цены последующей реализации и затратным методом. К тому же, применение метода сопоставимых рыночных цен требует использовать официальные источники информации. Зачастую для налоговых органов данное требование касательно официальных источников информации является непреодолимым препятствием в случаях, когда необходимо представить доказательства относительно несоответствия применяемых налогоплательщиками цен текущему рыночному уровню.

Далее идёт метод затратный метод, который является вторым по использованию при налоговом контроле за трансфертным ценообразованием. И, наконец, метод последующей реализации применяется налоговыми органами наименее всего. Помимо всего прочего, практика показывает, что в целях налогового контроля трансфертного ценообразования налоговые органы могут применять и собственные методы, которые, в свою очередь, не предусмотрены налоговым законодательством. Таким образом, на практике очень часто возникают ситуации, когда налоговым органам не удаётся доказать применение компаниями нерыночных цен.

На Рисунке 3 представлены основные те или иные причины, по которым налоговым органам не удалось доказать несоответствие применяемых компаниями трансфертных цен текущему рыночному уровню. Как видно на рисунке, количество дел, которые были выиграны налоговыми органами, составляет около 8% от

суммарного количества налоговых споров относительно применения трансфертного ценообразования. Каждому методу присущи свои особенности, ввиду которых налоговые органы не в состоянии доказать факт применения компаниями трансфертных цен, которые, в свою очередь, не соответствуют рыночным. Главной причиной, по которой налоговые органы проигрывают большинство налоговых споров, является неспособность определения рыночной цены, которая нужна для сопоставления с трансфертными ценами.

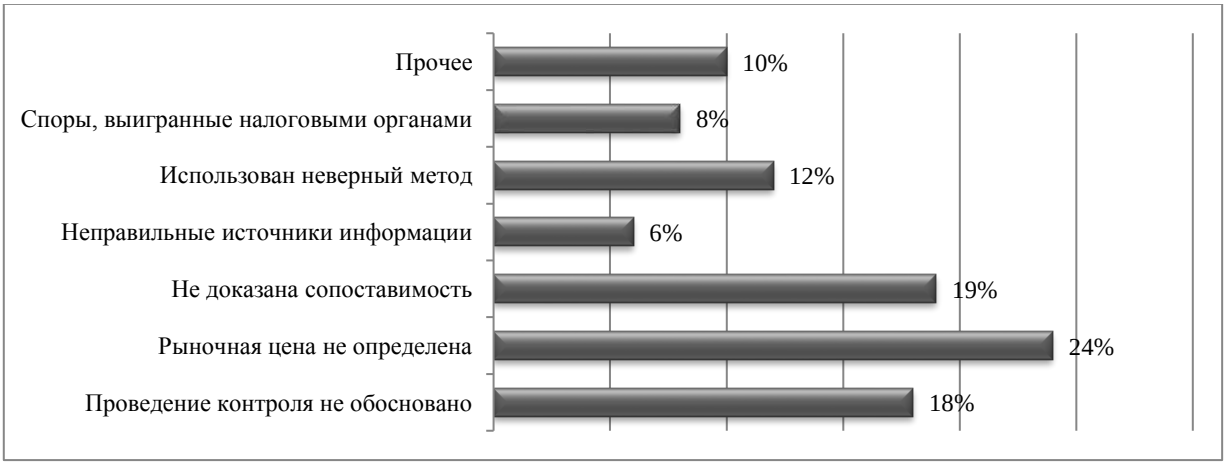

Рис.3. Причины низкой эффективности налогового контроля за трансфертным ценообразованием за 2010-2015 г (составлено авторами на основе [2])

Другой причиной низкой эффективности налогового контроля в 19% налоговых споров происходят вследствие того, что налоговые органы не способны установить сопоставимые сделки с целью проведения проверки для установления соответствия применяемых налогоплательщиком цен реальному рыночному уровню. Это, в свою очередь, может быть обусловлено либо уникальностью сделки, либо её единичным характером.

При осуществлении налогового контроля многие действия налоговых органов противоречат налоговому законодательству. В законодательстве указаны определенные случаи, в которых налоговые органы могут вести контроль правильности применяемых цен, но данные критерии в 18% рассмотренных дел налоговыми органами не учитываются. В свою очередь, это указывает на противоречия в налоговом законодательстве в области налогового контроля над трансфертным ценообразованием и некорректном использовании этих норм налоговыми органами.

Практика показывает, что в 12% случаях осуществления налогового контроля налоговыми органами применяется неверный метод налогового контроля над трансфертным ценообразованием. Данная проблема существует из-за имеющихся недоработок в налоговом законодательстве в целях практического применения данных методов. В свою очередь, к снижению эффективности налогового контроля, отражающегося на уровне налоговых доходов бюджета, ведет отсутствие законодательно закрепленной и четко выстроенной методики применения на практике данных методов. Одной из существующих проблем, которые имеются в налоговом контроле над трансфертным ценообразованием, является разная трактовка НК РФ относительно возможных источников информации с целью определения рыночной цены. На практике мы можем заметить, что использование налоговыми органами неверных источников информации для того, чтобы определить рыночную цену, в 6% случаях приводит к тому, что налоговые органы проигрывают при осуществлении налоговых споров по вопросам трансфертного ценообразования.

Таким образом, проведенный анализ практики налогового контроля над трансфертным ценообразованием, позволяет сделать вывод, что сложившийся на сегодня комплекс законодательных мер, регулирующий как механизмы трансфертного ценообразования на мировой арене, так и в России несовершенен и не может в полной мере контролировать уклонение от налогообложения с помощью механизма трансфертного ценообразования. В связи с этим, необходимо ужесточение мер налогового контроля со стороны государства по трансфертному ценообразованию путем конкретизации и проработке основных методов налогового регулирования по данному вопросу.

Список литературы

1. Гребенникова В.А., Вылегжанина Е.В. Векторы и методы развития института администрирования доходов бюджета в Российской Федерации // Міжнародний науковий журнал. 2015. № 3. С. 16-22.

2. Зеленюк А.Н. «Сущность и особенности трансфертного ценообразования», Российский внешнеэкономический вестник, 2013, № 7, с. 49-61
3. Иванова Е.В. Щукина Е. С. «Экономическая природа трансфертной цены в механизме хозяйствования холдинговых компаний», Вестник Оренбургского университета 2011, № 3 (132), с. 191-196
4. Марущак Д.В. «Анализ трансфертного ценообразования и его применение в международной практике», Проблемы современной экономики, №3 (51), 2014, с. 192-196
5. Самарина Э.С. «Актуальные вопросы применения различных методов трансфертного ценообразования», Вестник финансового университета. 2014. № 5, с. 84-92
6. НК РФ, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – http://www.consultant.ru/

СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЗДОРОВЬЯ И ОБРАЗОВАНИЯ КАК СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ ЕС)

Суншев К.М.

Пятигорский государственный лингвистический университет, г.Пятигорск

В эпоху научно-технической революции происходит глобальное переосмысление ценностей. Если раньше главную экономическую роль в любом государстве играли природные или материальные ресурсы, то теперь на первый план выступает производительная способность общества в форме человеческого капитала. Еще в 1934 году лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец писал, что «для научно-технического рывка в стране должен быть создан (накоплен) необходимый стартовый человеческий капитал. Иначе происходит фальц-старт.»[3].

В рамках определения категориального аппарата нашего исследования, прежде всего, представляется необходимым дать определение человеческого капитала: «человеческий капитал - это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. [1].

Прежде чем перейти к изучению понятия образования, как фактора обусловливающего объемы запасов здоровья, необходимо изучить структуру человеческого капитала.

С позиций системного подхода, структуры человеческого капитала индивида представлены через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к первичным элементам отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

-выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов). [4] (Рисунок 1)

Рис.1. Структура индивидуального человеческого капитала [5]

Таким образом, необходимо отметить следующее: к основным, важнейшим компонентам человеческого капитала относят, в первую очередь, капитал здоровья, как первооснову человеческого капитала вообще, а также капитал образования и капитал мотивации. Кроме этого, все перечисленные составляющие человеческого капитала глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом. Все же другие характеристики заслуживают внимания и соответствующего исследования, однако они представляются нам второстепенными компонентами человеческого капитала.

Определив теоретические подходы, представляется логичным обратиться к изучению взаимозависимости здоровья и образования как основных компонентов человеческого капитала.

Как писал Л.И. Дублин: "Жизнь и здоровье фактически придают ценность всему остальному. Жизнь и здоровье представляют собой априорную ценность. Их сохранение не требует дополнительного оправдания».[6] Рассматривая здоровье как компонент человеческого капитала, отметим, что, на наш взгляд, здоровье – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Исходя из этого, здоровье – естественная, абсолютная и непреходящая ценность, определяющая не только размер человеческого капитала, но и период его функционирования. [2]

Среди вторичных элементов образование выступает основной базовой составляющей индивидуального человеческого капитала.

Знания и навыки, полученные посредством всех форм образования, влияют на производительность труда и все производство в целом. По расчетам С. Струмилина и Г. Егиазаряна, образование рабочего в объеме двух классов повышает производительность труда на 29%, трех классов – на 37%, четырех классов – на 43%, пяти классов – на 48%, шести классов – на 52%. Наибольший эффект дают годы обучения в старших классах, которые обеспечивают 81,4% прироста квалификации.[7]

Не обладая достаточным здоровьем невозможно получить хорошее образование. Так, по данным Минздрава и Минобразования, примерно 50% инвалидов в возрасте 7-15 лет (включая детей, не подлежащих обучению) не могут получить образование. [8]

С другой стороны, уровень образования определяет и возможности поддержания человеком здоровья, так как, прежде всего, от уровня образования зависит уровень доходов человека, определяет и образ жизни

человека, существенно влияет на отношение к медицинским предписаниям и советам, на поведение при заболеваниях, беременности и проведении профилактических мероприятий. Так, женщины с более высоким уровнем образования чаще в ранние сроки беременности обращаются в консультации, чаще посещают поликлиники с профилактической целью, более добросовестно выполняют рекомендации врача, что положительно сказывается на состоянии здоровья самих матерей и детей. Например, перинатальная смертность детей в 3 раза ниже, если за период беременности матери своевременно и регулярно посещали женскую консультацию.[3] В целом, несвоевременность и редкие обращения в медицинские учреждения приводят к усугублению течения болезней, которое можно было бы предотвратить. Игнорирование медицинских учреждений с целью консультации, лечения заболеваний в ранний период влияет на возникновение тяжелых, часто хронических заболеваний.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что уровень образования в значительной степени влияет на продолжительность жизни человека. Не случайно люди с высшим образованием живут на три-пять лет дольше. При этом, важно отметить, что запасы здоровья, образования формируются благодаря инвестициям и собственным накоплениям, но, безусловно, эффект от инвестиций и качество накоплений связаны с мотивами, побуждающими человека создавать эти запасы. В целом же, опираясь на факт существования тесной взаимосвязи компонентов человеческого капитала, представляется возможным констатировать необходимость поддержания всех компонентов человеческого капитала на высоком уровне, в результате чего обеспечивается рост эффективности человеческого капитала.[3]

В подтверждения вышесказанному, нами была разработана схема взаимозависимости данных компонентов. На рис.2 по оси X представлены средние значения шкалы оценок индивидуального уровня здоровья участниками опроса, проведённого Всемирной Организацией Здравоохранения (World Health Organization 2014)[9]: (показатель 0 — самый низкая оценка уровня здоровья, 10 —самая высокая оценка уровня здоровья). Участниками опроса, являлись кандидаты и магистры наук. По оси У государственные расходы на образование в процентах к ВВП в трех странах ЕС (Дания, Мальта, Кипр), в трех странах не являющихся членами ЕС, (входящие в Шенгенскую зону и характеризующиеся наиболее высоким уровнем жизни), а также России и Украины.

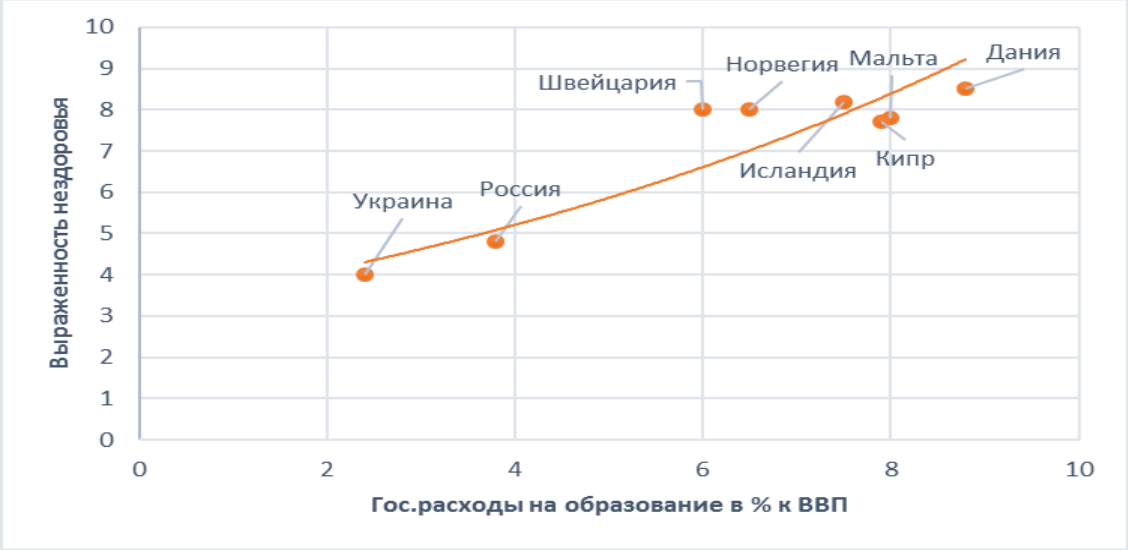

Рис.2.

Источник: составлено автором на основе данных Евростат.[10]

Таблица 1

ГР на образование в ВВП%	Оценка здоровья	Страны	№
8,8	8,5	Дания	1
8	7,8	Мальта	2
7,9	7,7	Кипр	3
7,5	8,2	Исландия	4
6,5	8	Норвегия	5
6	8	Швейцария	6

3,8	4,8	Россия	7
2,4	4	Украина	8

Источник : составлено автором на основе данных Евростат.[10]

Так, в соответствии с нашей схемой — Дания, Мальта, Кипр, Исландия, Норвегия, Швейцария, расходуют на образование от 6% до 10% от ВВП и при этом граждане данных стран отмечают высокую степень удовлетворенности собственным здоровьем.

На Украине и в России, отличающихся худшими показателями финансирования образования, с наибольшей отчетливостью проявляется неблагополучие в сфере здоровья населения.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что запасы здоровья– это основа и условие функционирования человеческого капитала, как на уровне индивида, коллектива (группы), так и на уровне общества (государства). Как сказал ученый В.И. Кашин, а точнее провозгласил лозунг– «от нездоровой экономики – к экономике здоровья». [2]

Инвестиции в образование, с одной стороны, определяют саму возможность функционирования человеческого капитала, с другой стороны, увеличивают уровень здоровья человека, что приводит как к росту общественного производства, так и к росту доходов (заработков) конкретного человека, и, в целом, оказывает существенное влияние на темпы социально-экономического развития страны.

Составляющие компоненты человеческого капитала глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом. Однако, в настоящее время, необходимо отметить второстепенный подход к здоровью, недооценку его места и роли в экономике, а также недостаточное финансирование и развитие образования, которые взаимообусловлены.

Список литературы

1. Касаева Т. В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. …кандидат экон. наук: 08.00.01 / Касаева Т. В.; Ставрополь – 2007.
2. Здоровье как экономическая категория / Касаева Т. В.//Вестник института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством» №2 (26),2013
3. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: теория и практика / монография // Т.В; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Пятигорский гос. лингвистический ун-т». Пятигорск, 2010.
4. Касаева Т.В., Юрьев В.М. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №3. С.143-148.
5. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала. автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.01 / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014
6. Томилин, С. А. Демография и социальная гигиена/ С.А.Томилин. - М.: Статистика,1973.- С.264.
7. Ист.: Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С., Экономика образования. Учебное пособие. М., РПА, 1998, С. 289.
8. См.: Эрфурт, К. Особенности капиталоотдачи и износа человеческого капитала в хозяйственной практике России и их отражение в теории. / К. Эрфурт // Человек и труд.2006.-№8.-С.49
9. Global Health Observatory [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://apps.who.int/gho/data/node.main.3?lang=en
10. Educational expenditure statistics [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Educational_expenditure_statistics

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В США

Фиапшева С. В.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В наши дни успех деятельности компании зависит от эффективности организации её внутренней среды. Выбор модели управления является важным аспектом для анализа лучших тактик западного менеджмента. Именно выбранная модель корпоративного управления обусловливает успех компании на рынке.

Нужно отметить, что крайне актуальна разработка комплекса мер, направленных на повышение эффективности производства и воспроизводства капитала здоровья, в том числе на корпоративном уровне.

«В настоящее время практически можно говорить о появлении такого понятия, как «социальная репутация», которая все больше и больше влияет на капитализацию крупных корпораций, вовлекающих в свою деятельность целые регионы, большие группы населения. Отметим, что уплата налогов и обеспечение достойной заработной платы понимаются как естественный момент функционирования фирмы, не имеющий прямого отношения к тем дополнительным обязательствам, которые принимают на себя субъекты предпринимательства, претендующие на статус социально ответственных.»[4. С, 187]

«Не случайно наибольшую социальную ответственность демонстрируют интегрированные в местное сообщество региональные предприятия, а также крупные российские компании, для которых регион является базовым[4].»[4. С, 187]

Современные исследователи отмечают четыре модели корпоративного развития: американскую, европейскую, латинскую и японскую. В данной статье рассматривается американская модель.

Пример постепенной эволюции концепции социальной ответственности можно проследить, обратившись к истории развития социальной ответственности в Америке.

Соединенные Штаты Америки (США) являются флагманом мировой экономики и зачастую самые передовые практики берут свое начало именно в этой стране. Одной из таких практик является корпоративная социальная ответственность.

В начале XIX века в США в среде бизнеса появляются выдающиеся личности, которые стремятся кардинальным образом изменить сложившиеся отношения между работодателем и наемными работниками. Английский промышленник Роберт Оуэн (1771-1858) одним из первых занялся проблемой ответственности бизнеса. На примере своей фабрики он хотел показать, что обязанность заботиться о наемных рабочих вполне совпадает с интересами работодателя. Помимо этого он стоял у истоков профсоюзного движения. В 1833—1834 годах он руководил попыткой создания первого всеобщего национального профессионального союза, который объединял до полумиллиона человек.

В последствие инициативы Р. Оуэна развивались другими крупными промышленниками, такими как Э. Карнеги, Г. Форд, что дало начало появлению в середине XX века первых теорий корпоративной социальной ответственности, авторами которых в свое время были Г. Боуэн, М. Фридман. В частности в основе современного американского подхода к КСО лежит труд американского экономиста Г. Боуэна «Социальная ответственность бизнесмена», где корпоративная социальная ответственность - это осуществление такой политики, принятие таких решений, которые отвечают целям и ценностям общества.

Анализируя сегодняшнюю модель КСО в США, необходимо отметить несколько особенностей. Во-первых, - это минимальное вторжение государства в частный сектор, обусловленное во многом природой американского предпринимательства. Однако, США известны традициями систематического участия бизнеса и его представителей в финансировании самых разнообразных некоммерческих проектов. Также выработаны многочисленные механизмы участия бизнеса в социальной поддержке общества, об этом свидетельствует немыслимое количество корпоративных фондов, нацеленных на решение разнообразных социальных проблем посредством бизнеса. Всем известно, что в Америке профессиональное образование спонсируется частным сектором как ни в одной другой стране мира. Ответственное перед обществом поведение корпораций поощряется соответствующими налоговыми льготами и зачетами, закрепленными на законодательном уровне.

«Следующая важнейшая особенность КСО – это медицинское обслуживание. Одна из наиболее продвинутых систем «частного» медицинского страхования функционирует в США. Решающую роль в этом процессе играет предприятие, способствующее предоставлению полисов своим работникам и тем самым обеспечивающее им медицинское обслуживание. «Частные» программы медицинского страхования

[4] Зубаревич Н. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М.: Поматур. 2005. с. 102.

предоставляются на большинстве американских предприятий. Такие программы действуют практически на всех крупных предприятиях и только на трети мельчайших.» [6. С, 32]

«Конкретное содержание корпоративных программ медицинского обслуживания работников в США отражается в составе страховых полисов и отличается значительным разнообразием. Это касается набора медицинских услуг, условий их предоставления, уровня возмещения затрат пациента, определения производителя медицинских услуг и др. Такие программы различаются между собой и по характеру финансирования. Только около трети из них предоставляются работникам на полностью бесплатной основе. Остальные предусматривают то или иное участие застрахованных в их оплате.» [6. С, 32]

«Существование развитой системы медицинского страхования на предприятиях США – это во многом результат отсутствия единой государственной системы здравоохранения. Государственное медицинское обслуживание, осуществляемое в минимальных пределах, обеспечивается преимущественно беднякам и пожилым. Корпоративные программы служат важнейшим источником медицинского обслуживания для экономически активного населения. Ими пользуются порядка 70% населения, охваченного тем или иным видом медицинского страхования. Но ситуация в США в этом отношении скорее уникальная, чем типичная, поскольку соответствует наиболее либерализированному типу государственного регулирования экономических и социальных процессов.»[6. С, 32-33]

Наиболее развитой и эффективно функционирующей особенностью КСО в мире является пенсионное обеспечение. «В США функционируют 720 тыс. корпоративных пенсионных программ, в которых участвуют 95 млн. работников. Причем оба показателя проявляют тенденцию к росту. За предыдущие полтора десятилетия число программ увеличилось на 42%, а число их участников – на 58%. Пенсионные программы корпораций функционируют не изолированно от государственной системы социального обеспечения, но в той или иной мере учитывают ее или даже координируются с ней, отсюда – существование на многих предприятиях интегрированных пенсионных программ.»[6. С, 33-34]

Особенность американского предпринимательства – максимальная свобода субъектов, что сформировало во многих сферах общества механизм саморегулируемости. Государственное регулирование – лишь базисные неотъемлемые права членов общества. Соответственно, все инициативы в области корпоративной социальной ответственности являются для корпораций добровольными по своей природе.

Администрация США не столько принуждает, сколько поощряет КСО посредством режима «наибольшего благоприятствования» для бизнесменов на законодательном уровне. Выполняя часть работы государства, американский бизнес вправе рассчитывать на ответные уступки. Например, в инструкциях федерального суда США записано, что штрафы компании могут быть уменьшены или полностью отменены, если они осуществляют эффективное социальное инвестирование. Такие стимулы служат существенному снижению рисков компаний, связанных с расходами на благотворительную деятельность и социальное инвестирование некоммерческих проектов как у себя дома, так и в странах приема. В список крупнейших благотворителей входят Ford, Philip Morris, Exxon Mobil, WallMart Stores, Intel, Washington ProFile и проч.

Америка известна традициями систематического участия бизнеса или его представителей в финансировании самых разнообразных некоммерческих проектов. Классическим примером может являться Фонд Билла и Мелинды Гейтс с капиталом почти 27 млрд долл., полностью финансируемый из личного состояния супругов Гейтс для целей улучшения систем образования и здравоохранения в различных странах мира.

К концу XX в. большинство крупных компаний США выдвинуло собственную модель КСО. Некоторые ее элементы, будучи включены в контракты с поставщиками, становились юридически закрепленными как фактически действующие минимальные стандарты. Обязательной стала маркировка и сертификация продукции, включаемой в контракты по всей цепочке поставок. Как показывает проведенное в начале XXI в. обследование 246 кодексов этического поведения американских корпораций, они отличаются большим разнообразием по содержанию и по степени детализации и основываются на принципах, разработанных ООН, МОТ, ОЭСР, правительствами, социально ответственными инвесторами, другими заинтересованными сторонами.

Таким образом, американская модель КСО инициируется самими компаниями и предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада, но законодательно поощряет социальные инвестиции в выгодные для общества сферы через соответствующие налоговые льготы и зачеты.

Список литературы

1. http://www.csrjournal.com/1746-issledovanie-modelejj-korporativnojjsocialnojj.html исследование моделей корпоративной социальной ответственности, используемых в мировой практике.
2. Асаул А.Н. Корпоративное управление и корпоративные отношения: сущность и проблемы // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 1 15).
3. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: моногр. – М.: КНОРУС, 2008.
4. Касаева Т. В. Корпоративная здоровьеформирующая деятельность как фактор воспроизводства человеческого капитала / Бизнес в законе. Москва, №5.- 2013. С.187-190
5. Касаева Т. В. Социальная ответственность бизнеса на современном этапе / Теоретические и прикладные аспекты современной экономики. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск I. Черкесск, 2010. - С.42-47.
6. Касаева Т. В., Кертбиев З. М. К вопросу о состоянии корпоративной социальной ответственности в развитых странах / Актуальные мировые проблемы в рамках глобализации мирохозяйственных связей. Симпозиум XXI. Материалы VII. Международного конгресса «Мир через языки, образование, культуру: Россия – Кавказ - Мировое сообщество».14-18 октября 2013г. - Пятигорск: ПГЛУ, 2013.-165с. (С.30-35).
7. Борисенко Е.Н. Социальная ответственность малого предпринимательства. М.: Клистар, 2002.

КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

Жукова Д.В.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

Главное богатство любого общества составляют люди, а конечным результатом экономического и социального прогресса выступает мера развития человека и удовлетворения его потребностей. Процессы быстрого обновления технологического базиса современного общества вызывают глубокие преобразования всех его сторон, приводят к изменению места и роли индивида в общественно-воспроизводственном процессе. Знания превращаются в главную производительную силу, а их носителем становится человек. По сути дела, в настоящее время происходит формирование глобального информационного общества, опирающегося на социально-ориентированную экономику смешанного типа [1. С. 626-629.].

Новые реалии обусловили возросший интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям. Это, в свою очередь, требует осмысления роли охраны здоровья и других и других сфер воспроизводства производительных способностей человека. Большие возможности в этом плане дает разработка категории “человеческий капитал”, позволяющей с единых позиций изучать многие явления рыночной экономики.

Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал стал наиболее ценным ресурсом современного общества, гораздо более важным, чем природные ресурсы или накопленное материальное богатство. Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Хорошее здоровье является предпосылкой и следствием социального благополучия индивида и эффективного функционирования экономики в целом.

Вот почему научные исследования проблем повышения эффективности использования производительных способностей людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, являются не только актуальными, но и выдвигаются в разряд первоочередных. При этом особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

«Человеческий капитал определяется как мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Все перечисленные составляющие глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом» [3, С. 7]. «Финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,

- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).

- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом»[5, С. 130].

В последние несколько лет в работах многих социологов и экономистов рассматривается вопрос о создание некоего класса профессионалов, который с помощью своего креативного творческого потенциала может формировать идеи и реализовывать их в работе.

«В современных условиях постиндустриализации человеческий капитал индивида представляет собой динамичную, самоорганизующуюся систему, в которой компоненты человеческого капитала из структурных трансформируются в структурно-процессные: процесс воспроизводства здоровья, процесс самообразования, процесс двухстороннего взаимодействия с социумом, а также процесс обновления информации. Креативная природа человеческого капитала нашла свое отражение в онтологической концептуализации, специфицирующей человеческий капитал в наиболее общих понятиях «сознание – интеллект – знание». При этом категория «интеллект», операциональная система, интегрирующая все формы (инстинкты, навыки, восприятие, интуицию) взаимодействия «субъект – среда» и представляющая со- бой преднамеренное и сознательное использование разума для эффективной деятельности индивида в условиях изменяющейся внешней среды и внутренних трансформаций, составляет онтологическое ядро индивидуального человеческого капитала. » [4, С. 74]

На смену образованию, которое направлено на усиление знаний в первые 20-25 лет жизни человека, приходит концепция «образование в течение жизни». Так, Б. Мильнер утверждает, что профессиональная переподготовка специалистов должна составлять 15-20% рабочего времени за весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет), каждый специалист должен повышать свою квалификацию 5-8 раз[6,С.12].

По мнению Т.М. Амабайла коллектив компании должен быть разносторонним [7,С.21-22]. Многогранные взгляды работников и их неоднородные знания, но вместе с тем готовность персонала к взаимодействию и предоставлению свободы выбора для достижения цели способны породить инновационные креативные решения.

Всё это свидетельствует о важности создания для работников благоприятной окружающей среды, в которой человек может чувствовать себя свободным и не будет заточать себя в рамки, работник будет мотивирован к творческой работе. Немаловажными критериями, поддерживающими инновационную активность, являются разнородность окружающей среды, открытость, сплоченность людей на основе не только профессиональных позиций, но и жизненных, а также обмен знаниями и опытом.

Рассмотрим креативный человеческий капитал как базовый элемент формирования человеческого капитала на примере США. Сегодня в мире кардинально меняется парадигма образования. Если раньше государство учило человека, то в рамках новой парадигмы человек получает знания самостоятельно. Теперь уже не человека учат, а он учится сам. На сегодняшний день период устаревания знаний составляет 2-3 года. И чем коммуникабельнее человек, тем больше он будет востребован на рынке труда.

В соответствии с новой парадигмой образования изменились и приоритеты в сфере образования. Одним из них является системный подход. Суть его состоит в учёте специфики спроса и предложения на рынке труда, а также возможности потенциала личности, цели и задачи, методов на каждой стадии обучения в течение всей жизни от «колыбели до могилы». Особое внимание в США уделяют на переподготовку американских рабочих, для того чтобы навыки и уровень образования работников соответствовал требованиям современной экономики. Так как одной из особенностей американской экономики на сегодняшний день является несоответствие между набором навыков американской рабочей силы и требованиями рынка труда. Переподготовка американских рабочих основывается на партнерстве государства и частного сектора экономики США.

Вторым, но не менее важным приоритетом, является развитие мотивации к обучению, которая представляет собой фундаментальную основу для получения образования в течение всей жизни. Особое внимание уделяется самонаправленности и целеустремленности человека.

И в качестве третьего приоритета выделяется, признание многогранности способов получения образования, таких как персональное развитие, приобретение новых навыков. При этом целенаправленность навыков может изменяться с течением жизни.

В условиях глобализации мировой экономики особую роль занимает конкуренция на рынке труда, которая мотивирует работников накапливать новые знания. Ситуация в США обостряется и в связи с миграцией. США заинтересованы в экономическом росте и прогрессе, а также в увеличении производительности: делать больше с меньшими затратами. Рост производительности труда является ключом к долгосрочному экономическому росту и повышению уровня жизни. Поэтому правительство заинтересовано в привлечении привлечение самых лучших и самых ярких специалистов из разных стран мира, которые будут способствовать росту производительности труда.

Анализирую приоритеты сложившиеся при подготовке профессиональных кадров, следует отметить, опыт США показывает, что инвестиции в «креативный человеческий капитал» выгоднее, чем привлечение в компанию подготовленного работника, окупаемость и рентабельность этих инвестиций достаточно высоки и, соответственно, степень риска низкая. Многие из разработанных программ направленны на приобретение работниками новых знаний и навыков. Также в США имеется возможность наращивания потенциала своих работников изнутри путем инвестирования в «человеческий капитал» иммигрантов. Работодатели в партнерстве с образовательными учреждениями инвестируют в обучение рабочих-иммигрантов путем охвата секторов с нехваткой квалифицированных работников.

Таким образом, США испытывает спрос на работников с более высокой квалификацией и более высоким уровнем образования. Поэтому в настоящее время политика США направлена на формирование и становление креативного человеческого капитала.

Список литературы

1. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. Human capital contribution into innovation progress: world experience. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629
2. Гнездова Ю.В.,Савина М.В. Креативный класс постиндустриального общества// Экономика и управление. 2008. №1 (33).
3. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Пятигорск, 2007. – 24 с.
4. Касаева Т.В., Бондарская Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая сила современной экономики //Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2014. № 2 (130). С. 51-56.
5. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала [Текст] / Т.В. Касаева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - №2. – Ч. 2. – С. 124-130.
6. Мильнер Б. Управление знаниями в современной экономике// Проблемы теории и практики управления. 2006. №9
7. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.,2005

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В США

Ионина Т.Р.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В настоящее время человеческий капитал выступает главной ценностью общества и одним из ключевых факторов экономического роста. Человеческие ресурсы превращаются в реально действующий капитал при условии реализации заложенного в них потенциала, в результате деятельности, имеющей товарную форму. Обусловлено это тем, что именно человеческий капитал способен создавать новую стоимость товаров и создавать структуру стоимости общественного капитала на определенной стадии развития общества [1, С. 626-629].

Человеческий капитал как экономическая категория по многим характеристикам совпадает с активной частью основного капитала – он морально и физически изнашивается, требует текущего и капитального «ремонтов», модернизации и замены, переносит на производственную продукцию часть стоимости.

В отличие от теории А. Смита и К. Маркса, когда всю прибавочную ценность приписывали рабочему в качестве неоплаченного простого труда необученных рабочих, сегодня ключевая роль принадлежит квалифицированным работникам с увеличивающейся долей умственного труда. Стоимость рабочей силы стала

гораздо выше. Возрастающее значение человеческого капитала, а наши дни связанно с усилением роли образования в экономическом развитии и радикальными техническими изменениями, происходящими в общественном производстве. В современных условиях средний период обновления техники и технологий составляет 3-5 лет, в результате чего возникает необходимость не столько физического, сколько морального старения кадров.

Современное производство диктует высокий уровень образования, знаний, культуры, профессионального мастерства и умения общаться с современной техникой.

«Экономика знаний» и формирование конкурентоспособного человеческого капитала достаточно давно начали интересовать США. В 50-е и 60-е годы XX века США занимались разработкой теории человеческого капитала, которая ставила своей целью раскрытие факторов формирования и воспроизводства рабочей силы. Над теорией человеческого капитала работали многие американские экономисты: Т. Шульц, Г. Беккер, Д. Минцер, Л. Туроу, Д. Кендрик и др. Во многом благодаря этой теории в США, начиная с середины XX века, взгляд на инвестиции в образование и подготовку кадров, затраты на здравоохранение перестали рассматриваться как неизбежные издержки в процессе общественного производства, а стали трактоваться как важнейшие инвестиции в будущее развитие.

На сегодняшний день доля человеческого капитала от общего показателя национального богатства США составляет 77%, оставшуюся часть образуют накопленная стоимость социально-производственной инфраструктуры (около 19%) и природно-ресурсный потенциал (около 4%)[9]. Данное процентное соотношение с в разы преобладающей долей человеческого капитала над другими факторами свидетельствует об успешно проделанной работе по формированию конкурентоспособного человеческого капитала, обеспечивающего национальной экономике высокие темпы экономического роста.

Вопрос развития человеческого капитала стоит перед государством в ряду с наиболее приоритетными вопросами. Наличие профессиональных кадров во всех сферах, по нашему мнению, выступает необходимым условием при формировании всесторонне развитого устойчивого государства. Основная задача государства заключается в предоставлении достаточного объема вложений в общую подготовку человеческого капитала, которая в свою очередь содействует предпринимательству, поддерживает производство предприятий государственного и частного сектора.

В экономической теории существует множество определений понятия «человеческий капитал», однако на наш взгляд наиболее ёмким представляется следующее определение: «человеческий капитал – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства, направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышения эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [2, С. 29].

Под государственным регулированием, направленным на человеческий капитал мы понимаем комплекс мер, осуществляемых государством, направленных на поддержание, развитие и воспроизводство человеческого капитала, который в последствии сможет быть использован в производственной сфере.

В качестве основных направлений государственного регулирования направленного на человеческий капитал выделяют: социальную защиту населения, здравоохранение, улучшение образования, повышение качества жизни, пропаганда здорового образа жизни, развитие культуры, науки и др.

«Так, в США ключевыми статьями расходов федерального бюджета являются социальные расходы, а именно расходы на социальное страхование (21%), здравоохранение, включая программу медицинского обслуживания «Медикэр» (23%), и обеспечение доходов населения (15%). В бюджетах штатов и местных органов власти главное место также занимают социальные расходы, а именно финансирование образования (около 35% расходов); 13% приходится на социальные пособия; 9% - на систему здравоохранения и развитие транспорта; 8% - на финансирование общественной безопасности (включая полицию, исправительные учреждения, пожарную охрану и т.д.). В меньшей пропорции распределяются расходы на обеспечение санитарных требований и охрану окружающей среды, на поддержание жилищного строительства и коммунального хозяйства, а также на другие нужды.» [4, С. 125-126]

Особое внимание в политике «экономики знаний» США отводят всемерному развитию образования. Следует отметить, что абсолютное большинство (4/5) всех образовательных учреждений финансируются за

счет государственных источников, 1/5 часть образовательных учреждений поддерживается частным капиталом (корпорациями, частными фондами, отдельными лицами)[5].

Помимо устойчивой финансовой поддержки сфера образования США располагает многочисленными и хорошо подготовленными кадровыми ресурсами. В США насчитывается около 3,5 млн. школьных учителей, в высшей школе было занято более 1,3 млн. преподавателей, в том числе 720 тыс. в государственных вузах и 290 тыс. - в частных. Еще более 1 млн. человек, по оценкам, имеют «работу, связанную с преподаванием»: специалисты в области образования, работающие в промышленных компаниях и военной сфере, консультанты и преподаватели в музеях, библиотеках и т.д.[5].

Еще одним важным звеном образования США выступают научно-исследовательские университеты, которые представляют собой ядро американской системы высшего образования, являясь основными центрами фундаментальной науки, подготовки специалистов и научных кадров высшей квалификации. Именно эти университеты, в которых обучается примерно 2,8 млн. студентов (20% от их общего числа), получают значительную часть государственной поддержки на проведение фундаментальных исследований, в них присуждается наибольшее число докторских степеней[5]. Это, как правило, чрезвычайно престижные вузы, занимающие ведущие позиции в рейтингах университетов не только Соединенных Штатов, но и мира (Принстонский, Гарвардский, Йельский, Стэнфордский, Колумбийский, Пенсильванский, Корнельский университеты, Массачусетский и Калифорнийский политехнический институты и др.).

Особого внимания заслуживает миграционная политика США по привлечению высококвалифицированных специалистов из-за рубежа. Уровень безработицы в США достаточно низкий (до 5%)[8], привлечение иммигрантов обусловлено несколькими причинами: во-первых, это связано с низкой рождаемостью, а, следовательно, с низким воспроизводством национального человеческого капитала; во-вторых, это обусловлено преимущественной социально-гуманитарной направленностью учебных заведений и недостатком специалистов естественно-научного направления. Проведение данной политики дважды выгодно для США: во-первых, США избегают социальных издержек на «взращивание» специалистов; а во-вторых, создают брешь в человеческом капитале государства-донора.

Также хотелось бы отметить, что в США самая дорогая система здравоохранения в мире. США тратит на систему охраны здоровья больше, чем любая другая страна, – как в абсолютных цифрах, так и в соотношении с валовым внутренним продуктом (ВВП) на душу населения. Так США тратят на охрану здоровья около $2,26 трлн., что составляет $7439 на одного человека. Однако, роль государства в данной сфере не основополагающая: из 84% граждан, имеющих медицинскую страховку, 59,3% - страховка предоставлена работодателем, 8,9% – приобрели ее самостоятельно, и 27,8% граждан страховка предоставляется в рамках государственных программ[7].

В завершении хотелось бы еще раз отметить, что США уделяют большое внимание формированию конкурентоспособного человеческого капитала. Государство осознает всю важность данного направления: выделяет денежные средства и создает необходимые условия для наиболее естественного функционирования этого механизма. Основной упор США делают на сферу образования, выделяя внушительную часть бюджетных средств, за счет которых осуществляется функционирование престижных во всем мире университетов и колледжей, характеризующихся значительным научно-педагогическим потенциалом, обеспечивается создание научных лабораторий с передовым оборудованием, а кроме этого США проводят активную политику по привлечению перспективных ученых из-за рубежа. Эффективное внедрение мер государственного воздействия направленных на формирование человеческого капитала позволяет США сохранять высокий уровень НТП и устойчивый рост национальной экономики.

Список литературы

1. Kasaeva T.V. Human capital contribution into innovation progress: world experience / T.V. Kasaeva, N.N. Kiseleva, N.Y. Rud // Life Science Journal. – 2014. – Т. 11. – № 11. – С. 626 – 629.
2. Касаева Т.В Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. – Краснодар: ЮИМ, 2011. – 167с.
3. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал // Социально-экономические процессы и явления. – 2013. – № 8 (054). – С. 58 – 62.
4. Касаева Т.В. К вопросах о финансовых источниках человеческого капитала // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета: Сб. науч. тр. – Ростов, 2007. — Т. 5. – № 2. – Ч. 2. – С. 124 – 130.
5. Неборский Е. Экономика образования США: университеты и капитализация. – Germany, Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 76 с.

6. Хекман Джеймс Политика стимулирования человеческого капитала // Вопросы образования. – 2011. – № 3. – С. 73 – 137. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/politika-stimulirovaniya-chelovecheskogo-kapitala
7. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B2_%D0%A1%D0%A8%D0%90
8. Интернет–портал Вести Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/infographics/5891
9. ЦИРЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=32

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КАЗАХСТАНЕ

Назлуханян С.А.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В условиях современной экономики особое значение придается формированию человеческого капитала как основного фактора конкурентоспособности современного производства. Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы определяет экономический рост предприятий и эффективность экономики в целом. Активная инновационная деятельность способствует расширению рынков сбыта, открывает возможность завоевать новые рыночные ниши. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций, он является средством удовлетворения общественных потребностей на основе внедрения достижений науки и технологии. В результате внедрения инноваций, идеи и изобретения воплощаются в реальность. Применение инновационного подхода к деятельности организаций позволяет высвобождать ресурсы компании, что, как следствие, способствует увеличению их прибыльности. С течением времени становится очевидным, что в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития человека, научных исследований и научно-технического прогресса.

Наличие высокопрофессионального, высококвалифицированного персонала является одним из факторов повышения конкурентоспособности, как и на уровне предприятия, так и в целой стране. Поскольку, даже имея самое совершенное оборудование, современные технологии и наиболее успешные инновации, государство или компания не смогут развиваться эффективно, не обладая достаточным числом людей, способных правильно этим распорядиться.

Сегодня можно смело говорить о том, что экономическое развитие уже немыслимо без человеческого капитала. Формирование наукоемких производств и интенсификация роли научно-технического прогресса привело к изменениям в структуре экономики и повысило требование к уровню подготовленности работников. Жизнь предъявила к трудовым ресурсам качественно новые требования, реализация которых возможна только путем непрерывной подготовки и обучения человеческих ресурсов. Следовательно, образовательная составляющая является основной в теории человеческого капитала и играет роль основополагающего фактора, воздействующего в дальнейшем на заработки, стоимость человеческого капитала, и социальное положение его обладателей. Образование является сегодня наиболее изучаемым аспектом современной концепции человеческого капитала.

Человеческий капитал – экономическая категория, характеризующаяся пространственно-временными границами и качественной определенностью, отражающей современные экономические условия, в которых экономические отношения воспроизводятся в единстве и соподчиненности индивидуального (индивидуальный человеческий капитал как элемент производительных сил общества), группового (социальный капитал – совокупность норм, ценностей, сетевых связей, обеспечивающих эффективное взаимодействие внутри и между социальными группами – как продукт трудовых отношений или общественной комбинации производства) и национально-государственного (национальный человеческий капитал – социальный, политический капитал, национальные интеллектуальные приоритеты, национальные конкурентные преимущества – как общественные отношения конкретно-исторического способа производства). [2, С.17-18] Рассмотрим структуру человеческого капитала.

Рис.1. Структура индивидуального человеческого капитала [2, С.25]

Далее анализ структуры человеческого капитала индивида с позиций системного подхода, представленный через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к первичным элементам отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, - образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

- выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала, как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов). [7, С. 147-148]

Рассмотрев теоретические аспекты, перейдем к изучению данной проблематики на примере Казахстана.

В системе образования Казахстана произошли существенные изменения, которые способствуют развитию человеческого капитала. Сегодня здесь действует целый ряд государственных программ, нацеленных на повышение качества образования, соответствующего стандартам будущей инновационной экономики страны. И параллельно практически в каждой казахстанской компании идет работа по реализации собственной кадровой политики, ориентированной на повышение уровня знаний, производительности труда. Казахстан первым в СНГ перешел на общепризнанную в мире трехуровневую систему высшего образования, став полноправным участником Болонского процесса. В стране осуществляется переход к реальной интеграции образования, науки и инноваций. Программу «Болашак» прошли 8000 молодых людей, еще 20 000 казахстанцев учатся в мировых университетах по программам обмена. Также осуществляется процедура аккредитации вузов, принята Государственная стратегия развития образования Республики Казахстан до 2020 гг., направленной на достижение нового качества образования на всех уровнях подготовки и др.

На государственном уровне идет целевая поддержка исследовательских и инновационно-ориентированных вузов, наращивается государственный заказ на подготовку специалистов научно-технического профиля, в инженерное образование внедряются мировые стандарты подготовки.

За последние годы существенно вырос частный сектор здравоохранения. Лицензию на частную медицинскую деятельность получили более 2000 субъектов. Доля негосударственного сектора среди

учреждений здравоохранения составила 21%. [6] Осуществлена государственная программа «100 школ, 100 больниц». Она очень сильно повлияла на развитие социального пакета каждого гражданина страны. Ведь строятся школы, для образования детей, и больницы, для сохранения здоровья нации. Было построено 103 объекта, в том числе 99 объектов местного значения и 4 республиканского. Был создан Национальный фонд, почти 20 миллиардов долларов было выделено на поддержание занятости населения, благоустройство городов и других населенных пунктов. Денежные средства также пошли на развитие малого и среднего бизнеса, банковского сектора, сельских хозяйств.

Принята Государственная стратегия «Нурлы Жол» (светлый путь) - меры по инфраструктурному развитию.[1] Реализуется «План нации. Сто конкретных шагов по реализации 5-ти институциональных реформ».[3] Более 80 законов об усовершенствовании механизма государственного управления, систем здравоохранения, образования и частного бизнеса вступили в силу с 2016 года. Государство поддержит инициативы казахстанского среднего и малого бизнеса, направленные на трансферт передовых технологий, привлечение иностранных инвесторов для создания современных импортозамещающих производств, с перспективой развития их экспортной ориентированности.

На рынке труда на сегодня наблюдается повышение экономической активности населения. За последние 13-14 лет повысилась численность занятых в республике с 6 млн. 700 тыс. человек в 2002 году до 8,6 млн. человек в 2015 году. Относительно прошлого года их численность увеличилась на 48,6 тыс. человек или на 0,6%». Кроме того, изменилась ее качественная структура. Если в 2002 году в структуре наемных работников доля молодежи составляла менее 20%, то сегодня она превышает 35. [8]

Что касается социально-культурного компонента, характерными чертами казаков являются коллективизм, ориентация индивидуального поведения на группу, коллективная ответственность, трудолюбие, довольно высокая производительность труда, целеустремленность, уважение к старшим, авторитет руководителя по возрасту.

На сегодняшний день общая культура человека начинает играть все более значимую динамичную роль в структуре человеческого капитала. Возрастание и преобладание творческих начал в процессе труда объективно требуют от человека овладения общей культурой, общечеловеческими ценностями. Общая культура человека является исходной основой для формирования у него культуры производства, потребления и быта. Количество библиотек уменьшилось с 9701 до 2533, т.е. в 3,8 раза. Снизилась посещаемость театров и музеев - с 3903 тыс. человек до 1577,4 (в 2,5 раза), и с 2661,4 тыс. человек до 1866 (в 1,4 раза соответственно). Все это также отрицательно сказывается на уровне человеческого капитала. [6]

В соответствии с ключевыми направлениями Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, являющегося вторым этапом реализации Стратегии развития Казахстана до 2030 года, предпринятые меры обеспечат повышение качества человеческого капитала. [5]

Таким образом, положительный опыт Казахстана в формировании человеческого капитала заключается в следующем:

- Было привлечены значительные инвестиции за период с 2005 по 1 полугодие 2015 года составил 215 млрд долл..;
- Созданы программы, направленные на повышение уровня образования в стране;
- Выделены средства, главным образом из привлеченных инвестиций, на строительство больниц и школ;
-Происходить повышение экономической активности населения;
- Отмечается рост производительности труда, более чем на 60 процентов.[4]

Имеется позитивный опыт и определенные результаты реализации новой экономической политики. России также необходима стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на человеческий капитал и его мобильность. Нашим главным конкурентным преимуществом должно быть наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом. Развитие человека – это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это в долгосрочной перспективе должно быть нашим абсолютным национальным приоритетом.

Список литературы

1. Информация о реализации Государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы Жол»[Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://mid.gov.kz/ru/kategorii/informaciya-o-realizacii-gosudarstvennoy-programmy-infrastrukturnogo-razvitiya-nurly-zhol
2. Касаева, Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала: автореф. дис. ... доктор эконом. наук. – Тамбов, 2014. – 41 с.

3. План нации. Сто шагов – 5 реформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strategy2050.kz/ru/page/message_text2014/
4. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана. 30 ноября 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strategy2050.kz/ru/page/message_text20142/
5. Стратегия развития Казахстана 2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://roni79.ucoz.ru/strategiya.pdf
6. Человеческий капитал Республики Казахстан: проблемы эффективного использования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ivrv.ru/2001/rus/p0107/p010704.htm
7. Юрьев В.М., Касаева, Т.В Императивы воспроизводства человеческого капитала // Социально-экономические явления и процессы. -2014.- №3(061) – С.143-148
8. Newtimes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://newtimes.kz/ekonomika/item/14590-chislennost-zanyatykh-v-ekonomike-kazakhstana-uvelichilas

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Савельева Е.В.

Пятигорский государственный лингвистический университет

В современном мире развитие человеческого капитала все в большей мере становится источником жизненной силы любого предприятия, государства и мирового сообщество в целом. Именно человеческий капитал, а не природные ресурсы и накопленное материальное богатство является определяющим фактором экономического роста и эффективности самой экономики.

Для большинства развитых стран в настоящее время инновационная экономика обеспечивает их конкурентоспособность, поэтому они инвестируют огромные средства в человеческий капитал. Инвестициями в него могут быть образование, накопление профессионального опыта, охрана здоровья, географическая мобильность и поиск информации. Тем самым человеческий капитал определяет не только уровень экономического роста страны, но также и ее соответствующее место в мировой экономике [1, С. 626-629].

«Человеческий капитал это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов» [3, С. 29]. Наука, образование, здравоохранение – основные сферы, определяющие формирование ЧК, и именно в них всегда активно государство. Инвестирование в человеческий капитал не только выгодно, но и необходимо в условиях прогрессивного развития науки, техники, когда знания и сама наука превращаются в важнейший элемент социально-экономического развития общества.

«Эффективное функционирование и приращение человеческого капитала возможно только при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства, направленных как на его формирование и производство, так и на обеспечение высокого качества жизни. При этом, социальные инвестиции рассматриваются как все виды вложений в денежной или иной форме, которые способствуют росту производительности труда и повышению доходов человека» [1, С. 13].

«Ресурс здоровья является основой и условием функционирования человеческого капитала. Потенциал здоровья может быть использован для получения других ценностей, таких как работа, деньги и другие. На уровне коллектива (группы) значение ресурса здоровья можно рассмотреть в случае болезни работника. Это значит, что предприятие недополучает прибыль, следовательно оно должно быть заинтересовано в здоровье своих сотрудников. На уровне общества состояние здоровье нации влияет на уровень таких важнейших макроэкономических показателей, как ВВП, национальный доход и т. д.» [1, С. 16].

Инвестиции в образование рассматриваются как инвестиции в качество человеческого капитала. Это не только затраты на строительство новых и реконструкцию действующих объектов образования, но это также и вклад в развитие творческих способностей, профессионализма, повышение социального статуса каждого индивида. В странах, где высшее образование развивается наиболее быстрыми темпами, наблюдаются и наиболее высокие темпы экономического роста.

Исследование проблем, связанных с функционированием человеческого капитала, является не только актуальным, но и выдвигается на разряд первоочередных в условиях необходимости интенсификации экономического развития стран в соответствии с мировыми тенденциями и ориентирами.

Страны ЕС на современном этапе экономического развития сталкиваются с рядом проблем в сфере человеческого капитала - от недостатка квалифицированных кадров для экономики знаний до недоинвестирования здравоохранения. В Европейском союзе конкурентоспособность на рынках рассматривается в сочетании с повышением качества жизни при возможно наименьшей норме безработицы. Рынок сам по себе не может обеспечить оптимальное совмещение факторов производства. Регулирующая роль в этом процессе отводится государству. Инвестиции, направленные на развитие человеческого фактора и в сферу НИОКР, являются одним из основных направлений деятельности ЕС на перспективу.

Группа с очень высоким индексом развития человеческого потенциала включает 25 стран ЕС, кроме Румынии и Болгарии. На 2015 год в десятку лидеров данного рейтинга вошли: Норвегия (0,944), Австралия (0,935), Швейцария (0,930), Дания (0,923), Нидерланды (0,922), Германия (0,916), Ирландия (0,916), Соединённые Штаты Америки (0,915), Канада (0,913) и Новая Зеландия (0,913) [6].

Нельзя не отметить значимость проблемы роли образования и инвестиций в него для формирования человеческого капитала. Доля расходов на образование в ВВП выше среднего по ЕС (4,9%) во всех новых членах — странах ЦВЕ. Выделяются Латвия и Литва (по 9,0%), Венгрия и Польша (по 9,1%), Болгария (11,2%) [5, С. 84]. В то же время остается крайне актуальной проблема качества образования в рамках заочного, дистанционного и даже «суррогатного образования», когда имеет место титул наличия образования в виде диплома, не подкрепленный реальными знаниями.

В среднем по миру инвестиции в образование за каждый год обучения дают 5—15% дополнительных доходов. Тем самым в Бельгии благодаря наличию диплома о третичном образовании преимущества в зарплате достигают 30%, а в Венгрии – 117%. В Испании, Ирландии, Нидерландах, Великобритании в гендерном аспекте в возрасте 25—64 лет преимущества в зарплате больше для женщин, чем для мужчин. В других странах ЕС при равном уровне образования разница в доходах объясняется различиями в выборе профессии, продолжительности рабочего дня и частичной занятости [5, С. 89].

В Европейском союзе разработаны ориентиры общей политики в сфере школьного образования в соответствии с национальными особенностями и традициями. Следует признать, что эволюция школьной системы в направлении демократизации и диверсификации не гарантирует социальной мобильности, поэтому государство пытается решить эту неблагоприятную для развития человеческого капитала проблему.

В связи с этим во Франции с начала 1980-х годов были созданы «зоны приоритетного образования», которые направлены на укрепление образовательного процесса в местах, где социальные условия являются препятствием для успешной учебы проживающих там детей и подростков. В Нидерландах с 1986 г. в рамках государственной политики в области образования действуют 70 «зон приоритетного образования».

Вопрос эффективности вложений в человеческий капитал также актуален и на уровне фирмы, где существует проблема высокой мобильности персонала. «В ряде европейских стран данная проблема решается с участием государства. Например, устанавливается обязательный минимум расходов на обучения. В Германии эти вопросы решаются на стадии заключения отраслевых договоров» [2, с. 54].

Как показывает практика, человеческий капитал чувствителен к изменениям ставок подоходного налога, налогов на капитал. Так в ЕС ужесточение налоговой политики заставляет предпринимателей, бизнесменов, квалифицированных специалистов переезжать в такие страны как Бельгия, Швейцария, где они могут создать предприятия и рабочие места. Такая политика государства подталкивает бизнес к бегству от налогов. В то же время человеческий капитал уходит из страны, а межстрановые соглашения об обмене информацией на деле оказываются малоэффективными.

Человеческий капитал, основным компонентом которого являются запасы здоровья в настоящее время определяет ход экономического развития. Экономика ЕС держится на Германии и Франции, на грани банкротства находятся Греция, Ирландия, Португалия и Испания. По данным ООН к 2050 году население Германии сократится до 71 миллиона человек, в Италии - до 43 миллионов, а в Испании - до 31 миллиона. Население Франции вырастет за счёт арабской и африканской общин. В целом население Европейского Союза упадёт с 376 миллионов до 339,3 млн. одной из причин данной статистики является нежелание европейских женщин рожать, а делать карьеру [7]. Другими причинами являются ожирение, проблемы с курением, неправильным питанием, недостатком физической активности.

Во всех странах Европейского союза некоторые медицинские услуги частично оплачиваются потребителем, чаще всего это относится к амбулаторному назначению лекарственных средств и стоматологическим услугам. В немногих странах ЕС существует разрыв между тем, что «официально» предоставляется, и тем, что действительно доступно, а распространенность неофициальных платежей в дополнение к официальной плате за медицинские услуги или взамен нее представляет угрозу реформам здравоохранения.

Немаловажным фактором является и уровень жизни населения, потому что «при низком качестве жизни невозможно в полной мере воспроизводство и развитие человеческого капитала, так как человек в свою очередь озабочен, прежде всего, проблемами самосохранения и выживания, а не повышением уровня образования и поддержанием здоровья» [2, с. 63]. Германия имеет устойчивые государственные гарантии и социальные программы. Жить и воспитывать детей одно удовольствие, но только если человек сумел устроиться на хорошо оплачиваемую работу, поскольку стоимость жизни очень высока. Швеция является не самой богатой страной, но имеет наивысший уровень доверия граждан к медицине, тем самым 75% граждан считают, что им легко получить квалифицированную помощь врача в случае заболевания [3, С. 61].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что большинство стран Евросоюза хоть и имеют очень высокий уровень индекса человеческого развития, но также имеют ряд проблем, без решения которых невозможно будет расширять производство, развивать инновационную экономику и экономику знаний. Одним из наиболее негативных с точки зрения качества воспроизводства человеческого является тот факт, что все большее число детей воспитывается в неполных семьях, что в свою очередь связано с ростом разводов и доли внебрачных рождений. Необходимы более серьезные инвестиции в направлении науки, образования и здравоохранения, охраны материнства и детства.

Список литературы

1. Kasaeva T.V. Human capital contribution into innovation progress: world experience / T. V. Kasaeva, N.N. Kiseleva, N.Y. Rud // Life Science Journal. – 2014 – Т. 11. – № 11. – С. 626-629
2. Касаева Т. В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала / Т.В. Касаева // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Пятигорск: ПГЛУ, 2007. – 25 с.
3. Касаева Т.В. Особенности и проблемы функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики / Т. В. Касаева // Монография. – Краснодар: Изд –во ЮИМ, 2011, - 167 с.
4. Касаева Т. В. Проблемы производства запасов здоровья / Т. В. Касаева // Вопросы экономики и права. – 2013. – №7. – с. 61-64
5. Клинова М.В. Человеческий капитал в Европейском Союзе: государственный и наднациональный контексты / М.В. Клинова, Е.А. Сидорова // Вопросы экономики. – 2012. – №8. – с. 80-97
6. Программа развития ООН – Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году [Электронныц ресурс] – URL: http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285
7. Геополитика – Основные внутренние проблемы Европы [Электронный ресурс] – URL: http://topwar.ru/4154-osnovnye-vnutrennie-problemy-evropy.html

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ США

Соколова И.Д.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества. В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению.

Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста. [7. С. 626-629.].

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но

выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [5, С. 25].

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает. Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам – центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования в том числе к обучению. [2]

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [3, С 29]

Рассмотрев теоретические аспекты, представляется логичным перейти к изучению роли человеческого капитала в США. Так, в США в начале XXI на человеческий капитал приходилось 77% совокупного национального богатства, на физический (воспроизводимый) капитал 17% (или 28 трлн долл.), на природные ресурсы 6%. Таким образом, высокий экономический рост будет обеспечен в той стране, которая быстрыми темпами накапливает человеческий капитал. [6. С 102]

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как усредненное значение трех обобщенных показателей: индекса уровня жизни, определяемого как скорректированный по ППС реальный ВВП на душу населения; индекса ожидаемой продолжительности жизни человека; индекса достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности населения и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровня. Чем ближе значение (ИРЧП) к 1, тем выше развитие человеческого потенциала страны. Лидерами по этому показателю ныне являются Канада (0,936), Норвегия, США (0,934), Япония (0,928). Ужесточение требований современного производства к образовательному уровню и квалификации занятых заставляет развитые страны увеличивать расходы на образование, науку и здравоохранение. Например, в США расходы на образование и науку возросли с 3,2 млрд долл. в 1940 г. до 8,8 млрд долл. в 1950 и 195,2 млрд долл. в 1995 г. (университеты и колледжи) и достигли в 2011 г. на образование — 1133,0 млрд долл., на науку в 2009 г. — 398,2 млрд долл. и 405,3 млрд долл., или 2,7% ВВП в 2011 г., на здравоохранение — 2695 млрд долл., или 17,9% ВВП в 2011 г. Если в 1900 г. в университетах США обучалось лишь 4% молодых людей студенческого возраста, то в 1940 г. — 9%, в 1950 г. — 14%, в 1960 г. — 22%, в 1970 г. — 44%. Количество студентов, обучающихся в вузах США, выросло с 13819 тыс. чел. в 1990 г. до 20583 тыс. чел. в 2010 г. За это время продолжительность обучения возросла с 8 до 12,5 лет. [6. 101-111 С.] Система образования США достигла наибольшего результата в охвате подрастающего населения. Количество обучающихся в США возросло с 60683 тыс. чел. в 1990 г. до 75286 тыс. чел. в 2010 г. при этом только расходы федерального правительства (по линии министерства образования) возросли за тот же период с 23,0 млрд до 92,9 млрд долл. Основную часть расходов, прежде всего — на начальное и среднее образование, несут штаты и муниципальные власти. Различия в стоимости обучения в американских вузах связывают не только с его статусом, но и местом жительства студента, нахождением вуза. Как правило, местные студенты имеют большие льготы, чем иногородние или иностранцы, особенно в государственных учебных заведениях. Образование, а особенно наука — довольно консервативный сегмент, и их продвижение на пути реформирования встречает немалые трудности. Опыт США, который чаще всего приводится, показывает, что, хотя здесь нет единого органа управления наукой, тем не менее механизм управления и наукой, и образованием жестко дифференцирован по полномочиям, компетенциями, уровням власти, источникам финансирования, целям и задачам. Чего никак не скажешь об отечественных образовании и науке. США выделяет 2,8 % ВВП на науку и развитие, Кроме того, на США приходится 85 % всех ученых, в том числе и Нобелевских лауреатов. Образование в США в основном государственное, контролируемое и финансируемое на трёх уровнях: федеральными властями, властями штатов и местными властями. Существует система государственных школ.

Высшие учебные заведения главным образом частные, которые привлекают студентов и аспирантов со всего мира. Уровень грамотности в США — 97 %, однако по данным переписи 2003 года, только 84,6 % людей 25 лет и старше имели среднее образование. 52,5 % имели высшее образование, и 27,3 % имели степень бакалавра [6. 101-111 С.].

США также стабильно удерживают лидерство в инвестициях в НИОКР. В 2011 году на долю США пришлось 34 % мировых расходов в данную сферу. Государственным и частным сектором было потрачено 405,3 млрд долларов, что составило 2,7 % от ВВП страны[1].

Не менее важной сферой деятельности общества в формировании человеческого потенциала является здравоохранение. В США расходы на здравоохранение выросли с 27,5 млрд долл. (или 5,2% к ВВП страны) в 1960 г. до 2695 млрд долл. (или 17,9% ВВП) в 2011 г., причем на долю частного сектора приходится до 60% расходов на медицинские услуги, государственного — до 40%. США тратят на здравоохранение в расчете на душу населения примерно в 1,5 раза больше, чем другие развитые страны. [6. 101-111 С.].

На основе изученного материала представляется возможным сделать вывод: что человеческий капитал в экономике США играет важную роль. Для увеличения экономического потенциала, США активно используют политику привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов из разных стран мира, политику стимулирования инновации. А эффективность инвестирования в человеческий капитал подтверждается экономическим ростом, который во многом объясняется именно высоким уровнем финансирования образования, науки и здравоохранения

Список литературы

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%91%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%A8%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8B_%D0%90%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B8
2. Дегтярев В.А., Днепров М.Ю., Золкин Е.Ю., Касаева Т.В., Лобунько С.И., Мельник Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. Экономические интересы и их реализация в условиях инновационного развития Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. депонированная рукопись под редакцией О.В. Михайлюк № 61099 23.10.2
3. Касаева Т.В Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- С. 167.
4. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Касаева Татьяна Владимировна; [Место защиты: Сев.-Кавказ. гос. техн. ун-т] Ставрополь, 2007. - 24 с.
5. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала// В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25.
6. Масленников М. И. Развитие человеческого потенциала в России и в зарубежных странах. Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-chelovecheskogo-potentsiala-v-rossii-i-v-zarubezhnyh-stranah С. 101-111
7. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Human capital contribution into innovation progress: word experience Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.

СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БРЕНДОМ КАК ФАКТОР УСПЕХА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мошкова М.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Постепенный переход к информационной экономике привносит необходимость глубинных изменений в организации маркетинговой деятельности предприятий [6]. В конкуренции наступает новый этап, характеризующийся активным информационным обменом, динамичным инновационным развитием и наличием соответствующих конкурентных преимуществ [7]. Брендинг стал ключевым приоритетным маркетинговым аспектом для большинства компаний [8, 9], и одним из конкурентных преимуществ может являться более тесное и непрерывное взаимодействие между брендом и потребителем. В связи с этим все больше маркетинговых исследований посвящено вопросу о том, как выстроить эффективное взаимодействие между брендом и потребителем. В настоящее время в данной области по-прежнему остается еще очень много «белых пятен».

Тот факт, что тесное взаимодействие между брендом и потребителем может быть причислено к одному из ключевых факторов конкурентоспособности, обусловлен, с одной стороны, растущей индивидуализацией спроса, а с другой, коренными изменениями в маркетинговой среде [1]. К последним можно отнести следующие явления:

- Минимальные издержки потребителя при переключении на другой бренд за счет роста стандартизации товаров и услуг, а также внедрения стандартов в процессы производства и обслуживания потребителей.
- Трудности при идентификации брендов из-за массового брендирования товаров при отсутствии четкого позиционирования и креатива.
- Усиление глобальной конкуренции, в том числе благодаря низким барьерам входа на рынок иностранных производителей.
- Существенные изменения в среде маркетинговых коммуникаций.

Проанализируем последнее явление более детально. Прежде всего, определимся с тем, что мы понимаем под маркетинговыми коммуникациями. Маркетинговые коммуникации – это средства, используемые компанией для информирования, убеждения и напоминания потребителям, прямо или косвенно, о товарах и услугах, которые она продает [10].

Среда маркетинговых коммуникаций значительно изменилась по сравнению с тем, какой она была 50, 30 и даже 10 лет назад. Традиционные рекламные медиа средства (телевидение, печатные СМИ, радио) теряют власть над потребителями. За счет технологий и других факторов потребители сами решают, когда, как и где участвовать в коммуникации, и участвовать ли вообще. В современной среде маркетинговых коммуникаций власть потребителя растет. Потребители имеют возможность не только выбрать, какой медиа канал использовать, но и решать самим, хотят ли они получить информацию коммерческого характера вообще и если да, то как именно. Число рекламных сообщений на всех носителях и в любой форме возрастает, но вместе с тем появляется все больше людей, которые активно игнорируют рекламу. Так, например, если рассмотреть телевизионную рекламу, опросы потребителей во всех странах показывают рост психологических барьеров при ее восприятии. Среднестатистический телезритель все чаще выключает (переключает) телевизор в начале рекламных пауз [2].

Исследования также показывают, что прямое рекламное воздействие встречает все больше негатива в среде потребителей. Например, согласно данным компании Yankelovich Partners, 65% опрошенных считают, что их «постоянно подвергают рекламной бомбардировке»; 69% «предпочитают те товары и услуги, приобретая которые они ограждают себя от назойливой рекламы», и, наконец, 54% «стараются не покупать товары, которые рекламируют на каждом углу» [3].

Все вышеперечисленное привело к тому, что эффективность рекламы в традиционных СМИ падает. Традиционные средства массовой информации больше не имеют прежнего значения в брендинге.

Кроме того, потребители имеют прямой доступ к огромному объему информации о брендах, продуктах и компаниях. И поэтому сама реклама стала не единственным и даже не самым главным фактором в построении ценности бренда и стимулировании продаж [10].

Вместе с тем значительно возросла роль социальных сетей. На март 2015 года аудитория ежедневно активных пользователей социальной сети Vkontakte превысила аудиторию ежедневно активных зрителей Первого канала на 15,38% [4]. Социальные медиа привели к существенному изменению в области взаимодействия и общения людей. За счет использования социальных сетей маркетинговые коммуникации стали «голосом компании», благодаря которому она выстраивает не монолог, а *диалог* между брендом и потребителями, а также между самим потребителями. Разовые рекламные кампании и акции заменяются непрерывными коммуникациями, которые обеспечивают тесное взаимодействие между потребителем и брендом.

В результате этих изменений в среде маркетинговых коммуникаций широкое распространение получила маркетинговая стратегия вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом. Произошел переход от фирмоцентрированного подхода, при котором предполагается активность компании и пассивность потребителей, к клиентоцентричному подходу, при котором предполагается активность и компании, и потребителей. Также появилась новая клиентоориентированная модель ценности бренда. В соответствии с ней ценность бренда определяется тем эффектом, теми знаниями, которые имеют потребители в ответ на маркетинговые программы и активности. Речь идет именно о впечатлениях, которые остаются в сознании потребителей и ассоциируются с брендом, а не о фактах, которые транслирует бренд в одностороннем порядке [5].

Смещение потребительской ценности к впечатлениям объясняет тот факт, что теперь успех бренда зачастую зависит не только от степени удовлетворенности товаром или услугой, а от степени вовлеченности потребителей во взаимодействие с ним. Используя он-лайн коммуникации, в том числе преимущественно социальные сети, компании увлекают потребителей в непрерывное взаимодействие с брендом, дают потребителям все новые впечатления и незаметно включают их в управляемый компанией сценарий развития бренда, и это дает свои положительные плоды.

Следует отметить, что под вовлеченностью понимается включенность потребителя в непрерывное взаимодействие с брендом согласно подготовленному и управляемому компанией сценарию, в результате которой затрачиваемые потребителем энергия и время на покупку преобразуются в интерес к бренду. Вовлеченность потребителей во взаимодействие с брендом и в том числе вовлеченность во взаимодействие в социальных медиа является важным стратегическим аспектом маркетинговой деятельности компании.

Эволюция маркетингового мышления проявляется не только в совершенствовании маркетинговых стратегий, концепций ценности бренда и применяемых маркетинговых инструментов, но и в изменениях маркетинговых метрик, необходимых для эффективного управления маркетинговой деятельностью компании. В современных условиях использование традиционных метрик оказывается недостаточным. Так, многие компании отмечают падение лояльности своих потребителей на фоне стабильности или даже роста традиционных маркетинговых показателей (осведомленности о бренде и удовлетворенности товаром или услугой).

С целью повышения эффективности брендинга маркетинговый анализ может быть дополнен оценкой уровня вовлеченности потребителей во взаимодействие с брендом. Данная система показателей представляет собой огромное поле для исследования, так как до сих пор не существует единого общепризнанного подхода к оценке уровня вовлеченности в бренд. А с учетом увеличения роли социальных медиа необходимо производить также оценку уровня вовлеченности потребителей во взаимодействие с брендом именно в социальных медиа.

Список литературы

1. Боброва Е.А. Маркетинговые стратегии вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом: автореф. дис. канд. экон. наук. 2008.
2. Боброва Е.А., Юлдашева О.У., Окольнишникова И.Ю. Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений. – Вестник Удмуртского университета. 2011. – 77 с.
3. Гордон Дж., Курт Д., Перрей Дж. Не расходы, а инвестиции. URL: http://www.vestnikmckinsey.ru
4. Кохичко С. MyTarget. Канал таргетированной рекламы и эффективные способы продвижения. URL: https://www.slideshare.net/secret/xzhUpQCbcOXhA5.

5. Мошков А.А., Матенев О.А. Экономика впечатлений как инструмент повышения инновационного потенциала мегаполиса: Тезисы доклада // Инновационная экономика и промышленная политика региона. – СПб.: Издательство СПбГПУ, 2015.
6. Соловьева Ю.Н. Управление маркетинговой компетентностью: учебное пособие. – СПб.: Издательство СПбГЭУФ. 2008.
7. Соловьева Ю.Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг: Текст лекций. – СПб.: Издательство СПбГЭУФ. 2009.
8. Aaker D.A., Joachimsthaler E. Brand leadership. New York: Free Press, 2000.
9. Kapferer J.-N. The new strategic brand management. London: Kogan-Page, 2005.
10. Keller K.L. Building strong brands in a modern marketing communications environment // Journal of Marketing Communications. 2009. April–July.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ 2016: НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ СОЗДАНИИ И ОПТИМИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ САЙТОВ

[1]Дегтярева Л.В., [1]Губарева А.Н., [2]Горшенёв А.Г.

[1]ГАО ВО Московский городской педагогический университет
[2]ООО «Виста Компьютерс»

На протяжении последнего десятилетия, а это для текущего момента достаточно длительный период времени, сайт остается ключевой фигурой в продвижении товаров и услуг. И это не смотря на то, что сегодня виртуальный рынок – огромная площадка сбыта, где представить свой товар или услугу можно различными способами, даже не имея собственного сайта. Мы все чаще и чаще обращаемся к интернету только с конкретными вопросами. И анализ трафика на сайты компаний является тому подтверждением – больше половины посетителей приходят на ресурс сознательно для того что бы купить определенный товар, или получить полный и достоверный ответ на интересующий вопрос. Следовательно, трендам интернет-маркетинга, связанным с дизайном, функциональностью и контентом в 2016 году следует уделять еще большее внимание при создании и оптимизации корпоративного сайта.

Дизайн. Дизайн корпоративного сайта сегодня это не просто яркое, красочное оформление, рассчитанное на психологический эффект зрительного восприятия информации большинством людей нашей планеты. Задача дизайна – создать или поддержать в случае уже имеющегося, визуальный бренд вашего бизнеса, сделать его единым для онлайн и офлайн рынков, который станет работать на компанию с нарастающим положительным эффектом, выделяя ее в глазах потребителей из общего ряда конкурентов. Примеров такого единения сколько угодно, достаточно посетить корпоративный сайт любого долгожителя бизнеса (Coca Cola, Nestle, Mersedes-Benz и др.).

Функциональность. Современный посетитель интернет – ресурса не станет его поклонником, если столкнется с дискомфортом при поиске требуемой информации. Простота, удобство, интуитивно понятные маршруты по сайту при поиске ответов на какие-либо вопросы, вот основные требования к функциональности корпоративного сайта. Удовлетворение подобных потребностей целевой аудитории позволяет увеличить количество повторных посещений ресурса.

Контент. Этот тренд уже на протяжении 3 – 4 лет занимает лидирующие позиции в интернет-маркетинге и в перспективе его влияние будет только усиливаться. Подтверждением этому опять же служит понимание того, что современный посетитель интернета занят поиском конкретной, достоверной информации и только контент, отвечающий этим требованиям сможет удовлетворить растущие потребности целевой аудитории сейчас и в ближайшем будущем. Сегодня контент должен быть не просто полезным, он должен быть качественным. Какие же показатели сегодня определяют качество контента?

Качество контента определяется тем, как полно он удовлетворяет потребности посетителей сайта. Если посетитель находит в вашем контенте ответы на свои вопросы, получив при этом полную и достоверную информацию, то у него отпадает необходимость двигаться дальше по необъятным просторам интернета.

Качество контента определяется степенью его информативности при весьма ограниченных объемах текста, что позволяет удерживать внимание современного посетителя, которого пугают большие объемы текста.

Качество контента определяется направленностью на освещение одной тематики, в которой вы должны

быть экспертами, что повышает уровень доверия к сайту и бизнесу в целом.

Качество контента определяется социальным откликом на него. Социальные сети сегодня могут почти мгновенно разнести информацию о вашем контенте как позитивную, так и негативную, а могут вообще не реагировать на ваше присутствие. В любом случае это сигнал для каких-либо маркетинговых решений и действий.

Качество контента определяется степенью доверия к сайту. Открытость организации, которую вы демонстрируете в видеороликах, фотографиях, на страницах социальных сетей и т.п. для целевой аудитории и обратная связь с ней значительно повышают вероятность успеха вашего бизнеса.

Как уже отмечалось выше, маркетинговые тренды, особенно контент, в настоящий момент должны приниматься во внимание не только на этапе создания корпоративного сайта, но и при его оптимизации. Вопрос оптимизации сайта является сегодня, пожалуй, одним из самых важных вопросов, решаемых перед началом его продвижения по поисковым запросам. Наибольший эффект достигается при проведении внутренней и внешней оптимизации. Разделяя мнение большинства маркетологов и IT-специалистов, выделим основные этапы оптимизации корпоративного сайта.

Составление семантического ядра. Это список ключевых слов и фраз, максимально отражающий контент сайта и чем качественнее он будет составлен, тем быстрее будет замечен целевой аудиторией. В настоящий момент, используя сервисы поисковых систем, это сделать достаточно просто.

Создание карты сайта. Создание и проработка карты сайта позволяет избежать возможных дублей, которые поисковой системой воспринимаются как копии. А это сведет к нулю результаты по продвижению сайта.

Оптимизация страниц сайта под ключевые слова. Сегодня проводить эту оптимизацию можно с помощью бирж авто-продвижения, SeoPult, Sape и др., позволяющих делать это оперативно, хотя настройку вручную никто не отменял. При автоматической настройке система сама определяет посадочную страницу под слово из списка семантического ядра. Совпадение мнения автоматизированной системы и вашего при выборе посадочной страницы является подтверждением того, что оптимизация сайта ведется успешно. Система так же подскажет какое слово, куда, в каком количестве необходимо добавить на страницу. При желании можно просмотреть основных конкурентов по тому же ключевому слову.

Работа с Мета-тегами. За последнюю пятилетку информационные технологии настолько продвинулись в своем развитии и стали более интуитивно понятными для пользователей, что для создания сайта нужна только основная база, все остальное можно написать на так называемом движке (CMS системы). CMS система – это информационная система, которая используется для организации и обеспечения процесса по совместному созданию, управлению и редактированию содержимого сайта.

Современные CMS системы обладают значительными преимуществами, на пример:

- использование CMS системы дает возможность владельцу сайта самостоятельно создавать, удалять и редактировать разделы сайта;
- работа сайта постоянно тестируется пользователями, а выявленные ошибки и уязвимости оперативно устраняются;
- временные затраты на разработку сайта существенно сокращаются, так как разработчику не надо сосредотачиваться на решении технических задач, а можно заняться информационной и визуальной составляющей будущего сайта.

Наибольшей популярностью сегодня пользуются бесплатные системы WordPress и Joomla. Их базовые шаблоны, плагины и виджеты доступны для свободного скачивания. Системы универсальны, их можно использовать и для создания интернет-магазина и просто блога. Модульное строение дает возможность для написания кодов от руки. Данные системы полностью русифицированы, за исключением внутренних настроек шаблонов, которые обычно на английском языке.

Использование систем авто-продвижения. Актуальные на данный момент системы авто-продвижения, такие как SeoPult, Sape просты в настройке, могут проводить текстовый и технический анализ сайта и самостоятельно рассчитывать бюджет для продвижения сайта в течение месяца. При расчете бюджета принимается во внимание регион, частота запросов по ключевому слову и желаемая позиция в поисковой выдаче. По этим же параметрам система дает возможность отследить состояние конкурентов.

Использование систем веб-аналитики. Сегодня используя возможности систем веб-аналитики (Яндекс Метрика, Google Analytics) можно получить достоверную информацию для проведения полноценного маркетингового анализа. В результате которого можно получить ответы на вопросы надо ли работать 24 часа в сутки, какие каналы рекламы работают более эффективно, нужна ли мобильная версия ресурса, какие поисковые фразы наиболее результативны (Рисунок 1) и многое другое.

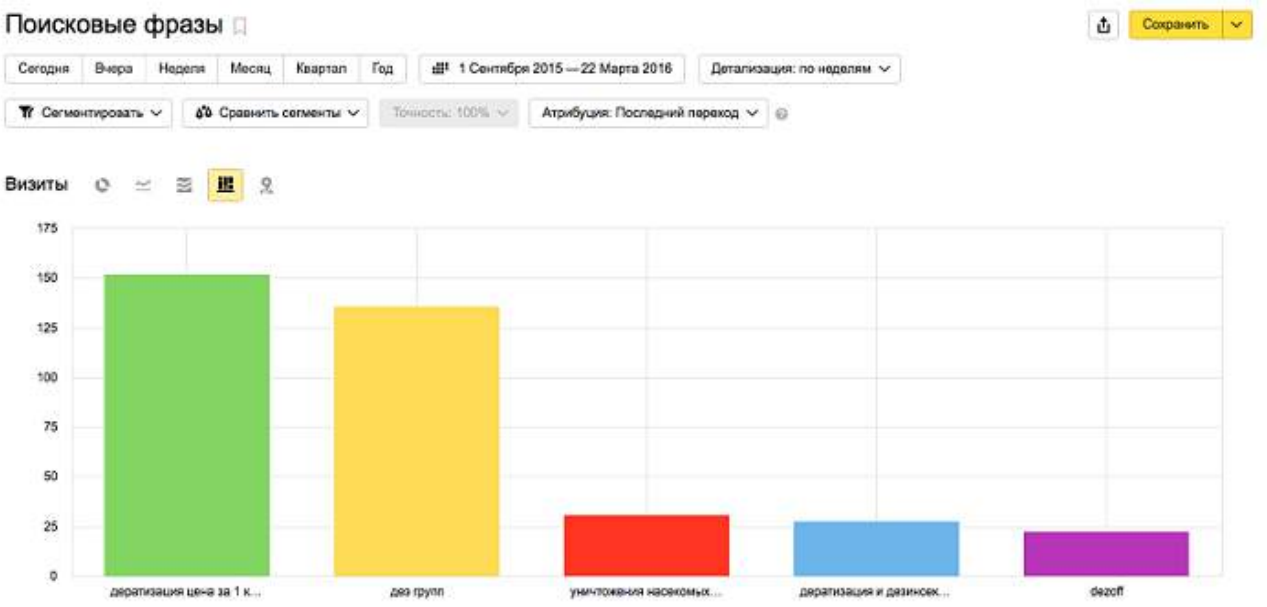

Рис.1. Анализ поисковых фраз для эффективной оптимизации сайта

К внутренней оптимизации относятся работы по созданию семантического ядра, качественного и уникального контента, реализация функциональности и юзабилити, работа с Мета-тегами и перелинковка страниц. Внешняя оптимизация – это работы по подбору ключевых слов для страниц сайта, использование систем автоматического продвижения, просмотр и анализ статистических данных работающего сайта.

Список литературы

1. http://www.apic.ru/marketing/trendi_2013/
2. http://netology.ru/blog/300-internet-marketing-trendy-2014-goda
3. http://www.slideshare.net/TECHART_UNIVERSITY/2015-45354118
4. http://www.slideshare.net/uchinovoe/top-13-2016

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАСТОМИЗАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Манжосов А.Е.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Аннотация: в условиях эволюции развивающихся экономик и роста доли сектора услуг в их структуре валового продукта, проблема поиска путей построения эффективных связей с потребителями услуг с каждым годом становится все более актуальной. В этой связи, с научно-практической точки зрения кастомизация представляется одним из потенциально эффективных инструментов построения долгосрочных и взаимовыгодных отношений с потребителями. При этом, в условиях интернет среды, где потребитель обладает практически неограниченным доступом к информации и, соответственно, выбором провайдеров услуг, лояльность и уникальность услуги может рассматриваться как один из ключевых факторов на пути к успеху предпринимательства. В этом контексте, рассмотрение влияния кастомизации на формирование лояльности потребителей услуг в интернет среде позволит более четко и эффективно выстраивать коммуникацию с посетителями интернет ресурсов, а также разрабатывать разносторонние модели построения отношений для разных целевых аудиторий.

Ключевые слова: лояльность, кастомизация услуг, интернет среда, стратегия, маркетинг отношений.

Abstract: in terms of evolution of developing countries and steady growth of service industry’s share in the structure of their GDP, the challenge of building effective and long-term relationships with service consumers becomes more important from year to year. With regard to this, from theoretical and practical prospects customization may be

perceived as potentially one of the most influential tools of building long-term, beneficial relationships with customer. In the meantime, taking into account the specifity of digital environment, when customers have almost unlimited access to information and particularly information about service providers and their products, the concept of loyalty and unique character of a service may result in a key competitive advantage on the market. In that context, a study on a customization's influence when building loyalty of service consumers in digital environment may enable effective communication with customers and developing diverse relationship models tailored to various target audiences.

Keywords: customer loyalty, service customization, digital environment, relationship marketing.

По мере своего развития в новых условиях мировой экономики, интенсивно стремящейся к глобализации, когда экономическое пространство все теснее и теснее связывает между собой хозяйствующие субъекты инструментами цифровой коммуникации, а именно коммуникации с помощью интернет-платформ и веб-приложений, конкуренция, так или иначе, равным образом смещается в плоскость сети интернет. При этом, стоит отметить, что интернет-технологии размывают территориальные границы, предоставляя компаниям доступ практически на любые рынки с высокой степенью проникновения интернет инфраструктуры среди населения.

Вместе с тем, информационное пространство и отрасль информационных технологий в целом характеризуются беспрецедентно высокой интенсивностью конкуренции как среди непосредственно ИТ-компаний, так и среди компаний, использующих интернет-технологии как один из основных видов коммуникации с потенциальными потребителями, что обусловлено быстрым развитием средств и методов коммуникации в этой области и глубиной внедрения соответствующих технологий в повседневную жизнь людей. Во многом по этой причине многие компании уже приступили к модернизации концепций предлагаемых продуктов и услуг, пересмотру философии продаж и обеспечению холистического подхода к маркетингу [6].

Заметное влияние вышеупомянутые факторы оказывают и на потребителей, которые, в частности, стали не только более информированы в отношении участников рынка, но и получили разнообразные инструменты контроля за такими участниками, а также поиска наиболее выгодных предложений в отношении продуктов и услуг [4]. В связи с обширными изменениями, которые привносит с собой цифровая экономика, оказывая существенное влияние на рыночные условия и используемые маркетинговые инструменты [1], многие компании столкнулись с необходимостью переориентации своих экстенсивных маркетинговых стратегий на более долгосрочные модели развития, в основе которых лежит идея построения потребительской лояльности. Считается, что лояльный кластер потребителей не только генерирует потребление товаров и услуг более продолжительный период времени, но и чаще потребляет товары или услуги из смежных, непрофильных категорий, а также генерирует мощные потоки рекомендаций потенциальным покупателям в кругу своего общения [8]. Также, изучение возможных инструментов построения прочных взаимоотношений с потребителями представляется интересным в свете структурных демографических изменений, которые происходят в наиболее развитых экономиках, а именно – постепенного увеличения доли платежеспособных людей старшего возраста и, соответственно, связанных с этой тенденцией возможностей по удлинению цикла интеракции с потребителем путем построения долгосрочных взаимоотношений в рамках концепции геронтомаркетинга. Отмечается, что в рамках концепции геронтомаркетинга существует не только значительный потенциал для разработки товаров и услуг специально для сегмента геронто-потребителей, но и не менее обширные возможности по формированию и продвижению определенных стандартов потребления в сегменте молодых людей [3] с последующим поддержанием с ними лояльных связей, особенно в цифровой среде.

Попытки изучения концепции и многомерной природы лояльности предпринимались многими исследователями в рамках изучения потребительского поведения, маркетинга отношений, бизнес планирования, маркетинга услуг, однако, данные исследования в большей степени были ориентированы на изучение физических товаров и затрагивали область сферы услуг лишь в ограниченной степени [7]. В результате, среди исследователей на данном этапе не сформировалось ни общепринятого определения лояльности, ни полного понимания функционирования данной концепции применимо к сфере услуг, и в интернет среде в частности. Как правило, существующие исследования охватывают влияние таких факторов, как качество услуг, ценность/полезность, удовлетворенность потребителей, психологические и поведенческие аспекты. Наиболее полно существующие исследования в области изучения концепции лояльности были обобщены Тэйлором и Джонсом, которые описывают три основных измерения: поведенческая составляющая лояльности, оценочная составляющая и когнитивная составляющая [5]. Вместе с тем, существующие практические модели построения лояльности, как правило, или не включают в себя использование кастомизации, как одного из потенциально эффективных инструментов воздействия на все три

вышеупомянутых измерения на пути к построению лояльности, или же охватывают их лишь в ограниченном виде. При этом кастомизация как инструмент, предполагающий удовлетворение как можно большего числа желаний и потребностей потенциального покупателя путем предоставления уникального продукта или услуги, которая учитывает индивидуальные потребности потребителя, может выступать одним из наиболее эффективных инструментов переориентации экстенсивных маркетинговых стратегий на построение долгосрочных отношений с потребителями, в основе которых лежит процесс формирования лояльности.

В этом контексте возможности, которые может предложить кастомизированная веб-среда, как в рамках коммуникации, продвижения новых услуг, так и максимального удовлетворения растущих потребительских ожиданий, представляются многообещающими. Основополагающей предпосылкой к этому является тот факт, что благодаря глубокому проникновению интернет-технологий в повседневную жизнь, в настоящее время начинает формироваться новый профиль современных потребителей, так называемое «цифровое поколение» [2], которое воспринимает веб-среду не только как основной источник информации, но и как инструмент удовлетворения своих потребностей в различных сферах. В этой связи, формирование кластера лояльных потребителей именно в цифровом пространстве вызывает нарастающий интерес среди бизнес сообщества.

Несмотря на то, что перспективы использования инструмента кастомизации при построении лояльности в интернет пространстве могут быть признаны теоретически многообещающими, механизм, степень использования, а также целесообразность кастомизации в отношении определенных категорий услуг требует глубокого теоретического исследования. Это обусловлено как наличием лишь ограниченного числа исследований в этой области, так и обилием факторов, которые в конечном итоге обуславливают возникновение лояльности потребителя в интернет пространстве: удовлетворенность каналом коммуникации, отдельными характеристиками веб-приложения или сайта, качеством представленной информации, услугой как таковой, сформировавшимся уровнем доверия между потребителем и сервис-провайдером и прочими факторами.

Таким образом, теоретическое обоснование и разработка механизмов и способов практического использования инструментов кастомизации в процессе формирования лояльности и построения эффективных связей с потребителями услуг в интернет пространстве представляется одним из перспективных направлений дальнейшего развития бизнес и маркетинговых стратегий с учетом возрастающего с каждым годом влияния цифровых технологий на взаимоотношения бизнеса и потребителей.

Список литературы

1. Соловьева Ю.Н. Направления развития маркетинговой компетентности в условиях цифровой экономики // Маркетинг менеджмент в цифровой экономике: Журнал. – 2015. – №2. – С. 22-23.
2. Соловьева Ю.Н. Управление маркетинговой компетентностью: учебник для магистратуры. // СПб.: Астерион. – 2015. – С. 18-30.
3. Соловьева Ю.Н., Бойко А.В. Концепция геронтомаркетинга и его инструментарий в виртуальной среде // Известия СПбГУЭФ. – 2013. – № 5. – С. 84-91.
4. Glen L.U. The emerging Era of Customer Advocacy // MIT Sloan Management Review. – 2014. – С. 77-82.
5. Jones T., Taylor S.F. The conceptual domain of services loyalty: how many dimensions? // Journal of Services Marketing, 21 (1). – 2007. – С. 36-51.
6. Kotler P., Keller K.L. A Framework for Marketing Management, Fourth Edition. // Prentice Hall. – 2009. – С. 32-45.
7. Oliver R. Whence consumer loyalty // Journal of Marketing, 63(4). – 1999. – С. 33-44.
8. Peppers D, Rogers M. Managing Customers relationships // Wiley: Hoboken, NJ. – 2011. – С. 231-247.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОССИИ И БОЛГАРИИ

Лукиных М.И., Танчев Ж.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Известно, что одним из важнейших компонентов качества жизни населения является уровень потребления продуктов питания. Актуальность обозначенной проблемы подтверждается её глобальным характером. Проблема личного потребления приобрела новую остроту в связи усилением демократии, расширением прав человека, повышение его активности как потребителя. Без её решения нельзя говорить о

высоком качестве жизни. Опыт развитых стран показывает, что интенсивность решения проблемы личного потребления зависит от типа социально ориентированной экономики, от сочетания государственных и рыночных рычагов хозяйствования. [3,4,8]

Сравнительный анализ потребления продуктов питания граждан на примере двух государств позволит оценить роль и значение указанного фактора в условиях различного климата в повышении качества жизни населения.

Для трудоспособного населения Российской Федерации (РФ) законодательно [5, 6] установлены минимальные нормы потребления продуктов питания на одного жителя. Этот показатель достаточно условный, поскольку не учитывает региональную специфику страны и дифференциацию населения по поло-возрастному признаку. Вместе с тем по нему можно производить оценку состояния потребления продуктов питания и основные тенденции в этой сфере.

Объект исследования потребление продуктов питания в России и Болгарии.

Предмет исследования специфика потребления отдельных пищевых продуктов в рационе граждан указанных стран.

Для оценки объектов исследований мы использовали результаты сжатого территориально-климатического анализа государств изложенные в Большой советской энциклопедии [1].

Республика Болгария (РБ) занимает площадь 110,9 тыс. км^2. Население составляет 7,3 млн. чел. по данным на 1.01. 2013 г. Климат умеренный, на юге переходит к средиземноморскому. На равнинах температура января от -2 ^{0} С до 2^0 С, июля до 25^0 С. Осадков в год выпадает от 450 мм на равнинах до 1300 мм в горах.

Россия занимает площадь 17075,4 тыс. км^2, что почти в 154 больше, чем Болгария. В этих условиях сложно однозначно оценивать и сравнивать территории. Климат от морского на крайнем северо-западе до резко континентального в Сибири и муссонного на Дальнем Востоке. Население РФ на 1.01.2014. составляет 143,6 млн. чел. Распределение жителей по территории крайне неравно-мерно. Большая часть населения (60,1% от общего количества) сосредоточена в 3 федеративных округах: Центральном – 26,6%, Приволжском – 20,3%, Сибирском – 13,2%. В остальных округах проживает 40% населения страны.

Фактическое потребление на душу населения в Болгарии составляют 50% среднего потребления Европейского Союза (ЕС). В 2014 г. доход болгар составляет 47% от среднего дохода ЕС. Потребление в Болгарии связано с развитием рынка труда. В 2015 г. средняя безработица составляла 9-10%, а реальная 15-20%, поскольку не все безработные регистрируются. Для сравнения уровень безработицы в России в 2015 г. составлял 5-6% [2].

Для России норма потребления для людей в возрасте 18-29 лет не занятых физическим трудом составляет 1 г белка на 1 кг массы тела. Для стран Европы и Северной Америки данный показатель составляет 0,8-0,9 г/кг, причем животные белки не должный превышать 50% от общего количества белка. [7]. Мясо и мясопродукты являются источником полноценного белка и железа. В среднем за 2010-2014 гг. в РФ в сравнении с РБ потребление мяса и мясопродуктов было выше на 27 кг/год человека (37%) (Табл.1). Уровень потребления РФ соответствует нормативным значениям, тогда как в РБ отстает от рекомендаций на 37%. Динамика потребления в странах характеризовалась определенной стабильностью. В РФ изменения не превышали 9%, отмечена тенденция к увеличению потребления мяса на 5 кг/год человека в конце периода в сравнении с началом. В РБ наблюдается снижение потребления мяса с 2010 г. по 2014 г. на 3 кг/год человека (6%).

Таблица 1

Потребление продуктов питания в России и Болгарии, кг на душу населения в год

Потребление продуктов	Россия						Болгария					
	2010	2011	2012	2013	2014	Среднее	2010	2011	2012	2013	2014	Среднее
Мяса и мясопродуктов	69	71	74	75	74	73	46	46	46	47	43	46
Молоко и молокопродуктов	247	246	249	248	244	247	67	65	67	67	64	66
Яйца и яйцепродуктов	269	271	276	269	269	271	137	137	136	143	140	139

Сахара	39	40	40	40	40	40	8	8	8	8	7	8
Раститель-ного масла	13	13	14	14	14	14	14	14	14	14	13	14
Картофеля	104	110	111	111	111	109	31	31	31	31	29	31
Овощей и бахчевых	101	106	109	109	111	107	82	88	86	88	86	86
Хлеба и хлебопро-дуктов	120	119	119	118	118	119	108	107	101	98	93	101
Фрукты и ягоды	58	60	61	64	64	61	43	47	46	50	50	47

Источники. Потребление основных продуктов питания населением Уральского экономического района и Тюменской области за 2009 – 2013 годы: Статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. - Екатеринбург, 2014. – 20 с.

Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации - 2015. URL. www.gks.ru

Република България. Национален статистически институт. URL. www.nsi.bg

Молоко и молочные продукты являются источником полноценного белка, кальция, фосфора, витаминов группы В [7]. По рекомендациям Минздрав соцразвития РФ (МзСЦ РФ) данный показатель для России должен составлять 320-340 кг/год на человека. В среднем за 2010-2014 гг. в РФ в сравнении с РБ использование молочных продуктов для удовлетворения потребностей выше на 181 кг/год человека (73%). Это связано с национальными особенностями потребления этой группы продуктов. Динамика изменения показателя по годам в России не превышала 5 кг/год на человека (2%), в Болгарии - 3 кг/год на человека (4%). Следовательно, сложившийся уровень использования молока и молочных продуктов не соответствует рекомендациям по питанию.

Яйца и яйцепродукты являются источников сбалансированного белка и незаменимых жирных кислот [7]. По рекомендациям МзСЦ РФ оптимальная норма потребления для России составляет 260 штук яиц в год на человека. Этот показатель, достигнут в РФ. В РБ потребление яйцепродуктов ниже, чем в РФ на 132 шт./год на человека (48,7%). Динамика изменения обсуждаемого показателя за период 2010-2014 гг. в РФ не превышала 3%, в РБ – 5%.

Сахар является источником энергии (в 100 г сахара содержится 380 ккал). Рекомендуемая норма потребления для России составляет 24-28 кг/год на человека. Наблюдается резкое различие в использовании данного продукта между РФ и БР, которое составляет в среднем 32 кг/год на человека (80%) (в 5 раз). В РФ фиксируется избыточное потребление сахара в сравнении с рекомендациями. Причины этого явления кроются в национальных традициях: использования сахара в чае, кофе, при домашнем и промышленном производстве варенья, кондитерских и хлебобулочных изделий. Высокая потребность в энергии также связана климатом территории РФ с целью защиты от морозов, также при работах на открытом воздухе в сокращенный летний период.

Минимальная норма потребления растительного масла, по рекомендациям МзСЦ РФ, для России составляет 10-12 кг/год человека. Оно является важнейшим источниками незаменимых жирных кислот и витамина Е. С этой точки зрения оптимальный уровень потребления растительного масла в обеих странах достигнут. Динамика потребления по годам по странам стабильна.

Рациональная норма потребления картофеля, по данным МзСЦ РФ, для России составляет 95-100 кг/год человека. Он является источником крахмала, витамина С, калия. В среднем за 2010-2014 гг. в РФ в сравнении с РБ потребление картофеля выше на 78 кг/год человека (71%). Это объясняется национальными традициями потребления картофеля, а также, тем, что в условиях кризиса малообеспеченные слои населения производят и потребляют дешевый продукт. Возможности произрастания картофеля в Болгарии ограничены. Вследствие этого потребление картофеля составляет 31% от российской нормы. Динамика обсуждаемого показателя по годам относительно стабильна.

Рекомендуемая норма потребления овощей, по МзСЦ РФ, составляет 120-140 кг/год человека. В эту группу входят: различные виды капуст, морковь, свекла, томаты, огурцы, тыква и кабачки, горошек зеленый, пряные и луковые овощи и др. Основное назначение овощных продуктов обеспечение потребителей витаминами, простыми углеводами, калием, пряно-вкусовыми вещества-ми и др. В РФ в среднем за 2010-2014 гг. обеспеченность составляет 89% от нормы, тогда как в Болгарии 72%. В динамике отмечено увеличение

потребления в России овощей с 2010 г. по 2014 г. на 10 кг/год человека (10%), в Болгарии за аналогичный период - на 4 кг/год человека (5%).

Рекомендуемая норма потребления хлеба, по данным МзСЦ РФ, составляет 95-105 кг/год на человека. Хлеб и хлебопродукты, также как и картофель являются социальным товаром и предназначен для всех групп населения и в первую очередь малообеспеченным. Он является источником углеводов, витаминов группы В. В РФ рекомендуемый уровень потребления превышен на 14 кг/год на человека (13%). В Болгарии обсуждаемый показатель находится в рекомендуемом диапазоне. Отмечается тенденция к снижению потребления хлеба в динамике по РФ с 2010 г. по 2014 г. на 2 кг/год человека (2%), в БР – 15 кг/год человека (14%).

Рекомендуемая норма потребления, по оценкам МзСЦ РФ, фруктов и ягод составляет 90-100 кг/год человека. Эта группа продуктов являются источников простых углеводов, витаминов С, бета каротина. Население РФ и БР испытывает недостаток в рационе фруктов и ягод, в среднем за 2010-2014 гг. потребление меньше на 29 кг/год человека (32%), на 43 кг/год человека (48%) соответствен-но. Наблюдается позитивная динамика потребления фруктов и ягод в РФ с 2010 г. по 2014 г. рост на 6 кг/год человека (10%), в БР – 7 кг/год человека (16%).

Среднесуточное потребление продуктов питания населением в странах приводит к следующему балансу основных питательных веществ (Табл.2.).

Таблица 2

Баланс питательных веществ на душу населения в сутки

Страна	Энергия, ккал		Белки, г		Жиры, г	
	2005	2011	2005	2011	2005	2011
Россия	3200	3358	94	101	88	101
Болгария	2723	2877	78	84	96	93

Источники. Данные Росстата.

Калорийность рациона россиянина выше, чем болгарина в 2005 г. на 477 ккал/сутки (15%), в 2011 г. – 481 ккал/сутки (14%), обеспеченность по белку на 16 г/сутки (17%), 17 г/сутки (17%) соответственно. Эти данные вполне согласуются с рационами потребления граждан стран. Наблюдается положительная динамика в рационе человека энергии и белка. Так, калорийность рациона в РФ с 2005 г. по 2011 г. возросла на 158 ккал (5%), в БР - 154 ккал (6%), потребление белка возросла в РФ на 7 г/сутки человека (7%), в БР – 6 г/сутки чело-века (8%). Содержание жира в рационе одного человека в 2005 г. в БР было выше на 8 г/сутки в сравнении с РФ. Затем в 2011 ситуация поменялась потребление жира было больше в РФ в сравнении с БР на 8 г/сутки человека (8%).

Одним из показателей качества проживания жителей на территории является продолжительность жизни. В этой связи наиболее благоприятные условия по климату и питанию сложились в Болгарии. Это нашло отражение в продолжительности жизни населения в 2013 г. в целом 74,7 лет, мужчин - 70,9 лет, женщин – 77,9 лет. В России обсуждаемый показатель меньше на 3,7 лет, 5,8 лет, 1,6 лет соответственно.

Таким образом, выполнен сравнительный анализ потребления продуктов питания в РФ и БР. Уровень потребления основных продуктов питания в РФ и БР не обеспечивает высокое качество жизни их жителей. Климатические особенности Болгарии наряду с существующим рационом питания обеспечивает большую длительность жизни жителей, в сравнении с Россией. Более насыщенный энергией, белком и жиром рацион потребления жителей России сопоставлении с Болгарией направлен на преодоление неблагоприятных факторов внешней среды.

Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь. – М.: Большая российская энциклопедия, СПб.: “Норинт”, 1997. – 1456 с.
2. Болгары одни из самых испуганных потребителей. Режим доступа: http://www.vesti.bg/pari/stoki-i-ceni/bylgarite-naj-izplashenite-potrebiteli-5254851
3. Гужва Е.Г. Теория потребления : Концептуальные подходы к развитию национальной экономики Авт…. докт, дисс. Санкт-Петербург. 2000. Режим доступа: URL dissercat.ru
4. Голуб Н.И. Закономерности личного потребления в рыночной экономике. Авт. …докт, дисс. Саратов. 2000. Режим доступа: URL dissercat.ru
5. О потребительской корзине в целом по Российской Федерации в 2011-2012 гг. ФЗ №332 от 08.12.2010

6. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 № 593н «Об утверждении рекомендаций по социальным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания».
7. Смолянский Б.Л., Лифляндский В.Г. Диетология. Новейший справочник для врачей. – СП: Сова; М.: Изд-во Эксмо, 2003. - 816 с.
8. Шарипов М.М. Рациональное питание населения как компонент качества его жизни в условиях рыночной экономики. Авт…. канд, дисс. Казань. 2010. Режим доступа: URLdissercat.ru

СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОРСКОГО ПАРОХОДСТВА НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Дышловой И.Н., Залян Е.Г.

Институт экономики и управления (СП) ФГУАО ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

В последние годы встал вопрос развития российского национального морского флота на государственном уровне, поскольку флот – это стратегическая отрасль государства. В настоящее время развитие флота сталкивается с рядом внутренних и внешних проблем: экономических, финансовых, организационных, административных, институциональных. Это приводит к таким негативным последствиям:

1. Небольшое количество судов во владении национальными компаниями значительно ограничивает сферу деятельности компаний.

2. Направления движения приоритетных (доминирующих) товарных потоков на мировом рынке известны и распределены между мировыми лидерами-перевозчиками с огромными доходами.

3. Падение конъюнктуры фрахтового рынка привело к снижению нормы прибыли при одновременных высоких операционных затратах относительно других отраслей хозяйства.

Судоходная компания не может повлиять на внешнеэкономическую ситуацию, а способна лишь отреагировать на нее. Поэтому сосредоточим внимание на внутренних проблемах, являющихся предметом управления предприятием.

Среди финансово-экономических проблем весомой является нехватка средств как на операционную, так и на инвестиционную деятельность, связанную с построением новых судов для осуществления операционной деятельности. Теоретически существует возможность использования современных новых судов без инвестиций в их строительство через механизм лизинга, но это практически невозможно. Рынок насыщен, следовательно, грузоотправители обеспечивают минимальную прибыль перевозчикам. Часть этой прибыли в случае эксплуатации собственного судна можно использовать на модернизацию или для построения нового судна. Если использовать арендованное по тайм-чартеру, то практически вся прибыль будет уплачена как лизинговая маржа лизингодателю, что исключает возможность аккумулировать средства для построения собственного флота. Лизинг, как правило, целесообразно использовать для аренды контейнеров. Государство может финансировать судоходство, поэтому путем решения экономических проблем является совершенствование использования фондов денежных средств предприятия.

В российских судоходных компаниях существует ряд административно-управленческих проблем. Традиционно применялись административно-командные методы управления, которые не могут преобладать в условиях рыночной экономики. В прошлые годы методы финансового управления при неограниченной финансовой поддержке государства были направлены на получение максимальной валютной выручки, независимо от размера операционных расходов национальной валюте. Сейчас управление финансами должно быть направлено на минимизацию операционных расходов, поскольку норма прибыли является относительно однородной на рынке, что связано с современной тенденцией спада конъюнктуры фрахтового рынка.

Таким образом, из всего комплекса проблем можно выделить существенное несовершенство методов финансового управления судоходной компании, и является предметом данного исследования.

Отдельно учеными-экономистами рассматривался вопрос финансовой деятельности предприятия. Эту теорию разрабатывали И.А. Бланк, И.П. Хоминич, Г.Н. Степанова. Они демонстрируют три различных подхода, как к определению понятия финансовой деятельности, так и конкретных методик ее управления. И.П. Хоминич рассматривает процесс совершенствования финансовой стратегии как социально-экономическую модель [4], Г.Н. Степанова – как генеральный план [3], И.А. Бланк – как конкретную практическую деятельность по управлению пассивами и активами предприятия [2].

В данной работе предлагается более широкое понятие финансовой деятельности предприятия в ее взаимосвязи с операционной деятельностью, и тем самым устраняется противоречие концепций авторов [1-5]. Под совершенствованием деятельности компании будем понимать план действий, как в операционном, так и в финансовом секторе, которые подчинены достижению единой цели – повышению конкурентоспособности пароходства в отношении иностранных компаний-перевозчиков.

Одной из задач совершенствования операционной и финансовой деятельности является оптимизация структуры флота судоходной компании.

Графически модель управления судоходной компанией можно описать так:

1) задача – совершенствование деятельности флота;

2) минимизация затрат флота;

3) максимизация доходов;

4) оценка финансового состояния, приспособления существующих коэффициентов к специфике работы флота;

5) оптимизация маршрута – выбор оптимального пути, минимизация балластных переходов;

6) выбор типа судна – по его технико-эксплуатационным характеристикам с учетом характеристик грузов и маршрута плавания;

7) оптимизация загрузки судна;

8) проектирование тарифов для морских перевозок;

9) создание единого алгоритма принятия решений в ходе управления судоходной компанией.

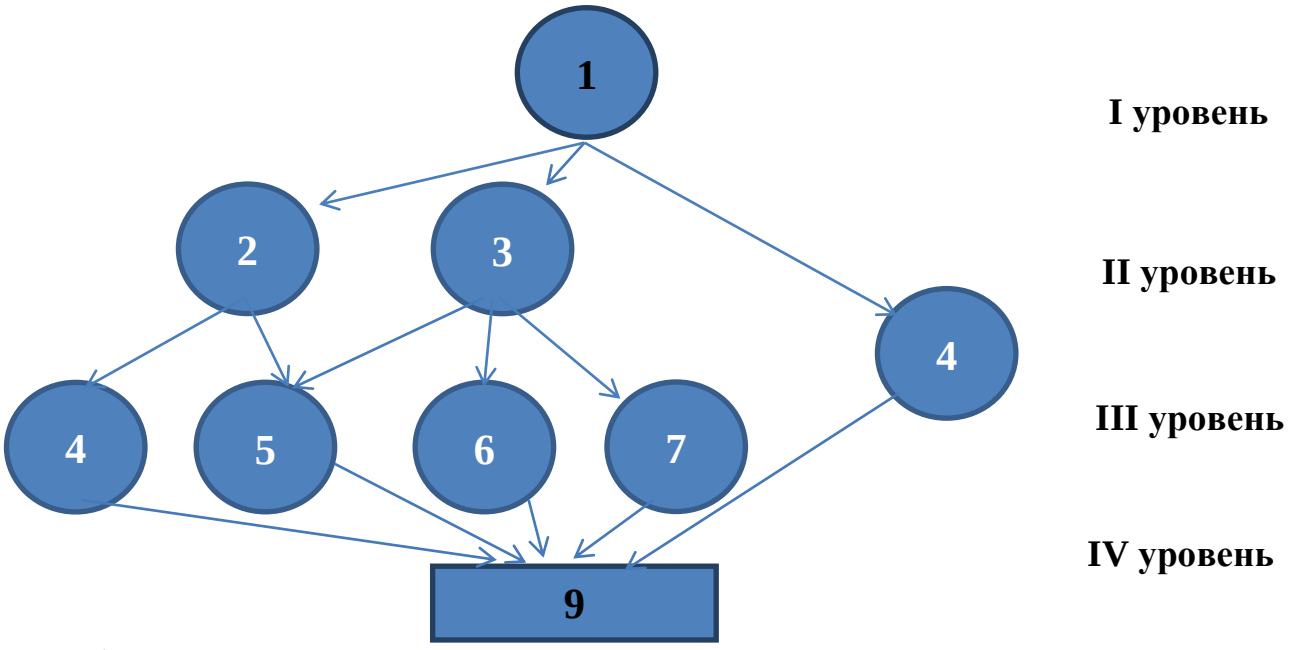

Рис.1. Модель управления судоходной компанией

Как видно из Рисунка.1, задачи управления судоходной компанией можно представить в виде четырехуровневой иерархической структуры. Задача первого уровня носит общий характер и представляет собой цель данного исследования – усовершенствовать работу судоходной компании. Эту задачу можно решить с помощью решения задач 2 уровня – минимизации затрат и максимизации доходов. Каждая из этих задач определяет критерий оптимальности моделей, направленных на решение задач третьего уровня, то есть конкретных задач операционного управления предприятием: выбор наилучшего маршрута, выбор типа судна, оптимизация загрузки, проектирования тарифов. Задача 4 – оценка финансового состояния второстепенная

задача, поскольку может осуществляться в процессе решения задач любого уровня. Задача 4 уровня объединяет результаты решения всех вышеназванных задач. Это задача создания единого алгоритма для управления судоходной компанией лучшим образом.

Таким образом, в работе рассмотрены проблемы, связанные с функционированием судоходных компаний, среди которых главным является несовершенная методика управления фондами средств предприятий.

Исходя из условий рынка, на котором действуют эти компании, совершенствование системы управления денежными средствами должно быть направлено на минимизацию расходов предприятия. При этом практика показала, что внедрение отдельных мероприятий не дает ожидаемого результата, поэтому было сформировано комплекс действий судоходной компании, который позволяет максимизировать прибыль, исходя из текущих условий функционирования, для того чтобы аккумулировать средства для построения новых судов и выхода на мировой рынок. Этот комплекс действий, алгоритмизированный с помощью набора оптимизационных моделей задач транспортного типа, приспособленных под особенности деятельности судоходных компаний. Эти модели позволяют выбрать лучший маршрут доставки, выбрать оптимальное транспортное средство, при этом тарифы на перевозки экономически обоснованы.

В модели учитывается работа компании на линиях, которая подлежит прогнозированию. В дальнейшем в модели предполагается учитывать работу по чартерам (трамповое судоходство), для прогнозирования которой следует применять вероятностные методы.

Список литературы

1. Ансофф А. Стратегическое управление. – М.: Мир, 1990. – 484с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – М.: Ника-Центр, 2012. – 720с.
3. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии [Электронный ресурс]:- Режим доступа: http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook097/01/part-001.htm
4. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний / М.П. Хоминич – М.: Российская экономическая академия, 2010 – 298с.
5. Чандлер А. Стратегия и структура. – М.: Мир, 1975. – 520с.

СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ. ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ?

Сонина Э.Э.

Российский государственный социальный университет, г.Москва

На сегодняшний день собираемость транспортного налога составляет менее 50 %, что дает понять: для государства данный налог является неэффективным. По открытым данным его должны платить порядка 45 миллионов человек, а по факту уплачивают только 20 миллионов владельцев транспортных средств.

Налогообложение транспортных средств имеет ряд недочетов и недостатков, которые будут описаны далее. Поступления транспортного налога давно не компенсируют расходы на содержание и ремонт дорожной сети в соответствии со степенью воздействия на нее автотранспортных средств. Говоря о ставках транспортного налога, нельзя не отметить их разброс в различных регионах. Данные показывают, что в некоторых случаях ставки отличаются в 1,5—2 раза. Например, в Москве ставка для легковых автомобилей с мощностью двигателя свыше 250 лошадиных сил составляет 150 рублей за 1 лошадиную силу[5], а в Тверской области – 90 руб. Транспортный налог платится по месту регистрации транспортного средства. Из этого логично следует, что автовладельцам выгоднее зарегистрировать транспортное средство не в Москве, а в близлежащих областях, тем самым, уменьшив свое налоговое бремя, чем пользуются некоторые налогоплательщики. И в итоге эксплуатируются дороги г. Москвы, а сам налог уплачивается в бюджет Тверской области.

[5] Закон г. Москвы от 09.07.2008 № 33 «О транспортном налоге»;

Подводя небольшой итог вышесказанного, напрашивается следующий вывод: необходимо совершенствовать налогообложение транспортных средств.

Но как? Увеличение ставок транспортного налога в настоящее время будет неэффективно. Их планируют поднять с целью повышения поступлений в бюджеты субъектов РФ. Но при этом на налоговые службы, у которых и в настоящее время возникают трудности по сборам действующих налогов, ляжет дополнительная нагрузка. Поэтому, прежде всего, следует проработать механизм, позволяющий собирать налоги со всех, а не пытаться увеличить налоговую нагрузку тех налогоплательщиков, которые своевременно платят по счетам. Проблема заключается в том, что рычагов воздействия на граждан у налоговой службы нет. Юридические лица в плане воздействия наиболее «уязвимы» – в их случае ведомство может наложить арест на имущество, списать суммы со счетов, а также заморозить их. В случае же с физическими лицами единственный доступный ход – это обращение в суд. Но и он тоже оказывается не полностью выигрышным, поскольку даже после принятия решения суда получить налог в казну можно будет только при участии судебного пристава.

Действующая прогрессивная шкала налоговых ставок также нуждается в доработке относительно системы градации автомобилей по мощности с разницей в 50 лошадиных сил. То есть владельцы автомобилей мощностью 101 лошадиная сила и владельцы автомобилей мощностью 150 лошадиных сил сейчас исчисляют транспортный налог по одной ставке. Данную проблему можно решить двумя способами:

- исчислять транспортный налог по принципу «за каждую дополнительную лошадиную силу». Эта методика даст возможность сделать переход к линейной зависимости величины налога от мощности автомобиля, тогда как сейчас наблюдается скачкообразная тенденция.

Допустим, за автомобиль мощностью 154 лошадиные силы необходимо взимать налог как за 150-сильный автомобиль плюс добавка за дополнительные лошадиные силы. Таким образом, будет осуществляться плавный переход от одной категории к другой.

- градация мощности автомобилей по более мелким интервалам, например от 100 лошадиных сил до 125 лошадиных сил и от 125 лошадиных сил до 150 лошадиных сил вместо действующей системы от 100 лошадиных сил до 150 лошадиных сил (такая дифференциация ставок используется в г. Москве).

Проблема экологии и пробок на дорогах. Увеличение налоговой нагрузки должно было бы решить проблему экологии и проблему пробок в крупных городах. Данная мера способна заставить людей приобретать более компактные автомобили, которые наносят меньший вред экологии, а также благоприятно влияют на ситуацию с пробками на дорогах и парковкой.

Но сразу же дает о себе знать другая сторона: основное загрязнение атмосферы происходит за счет старых транспортных средств не зависимо от их мощности. Данную проблему можно решить, убрав старые автомобили с дорог, заменив их новыми. Однако высокий транспортный налог сегодня затрагивает новые мощные автомобили, а именно такие в основном работают на экологически чистом топливе. И именно это является одной из причин, по которой вышеобозначенная мера решения проблемы невозможна.

Относительно судьбы транспортного налога уже несколько лет ведутся жаркие споры. И наиболее эффективным оказалось бы включение транспортного налога в стоимость бензина.

Идея отмены транспортного налога появилась несколько лет назад. Тогда депутатами было сделано предложение заменить его, увеличив акциз на бензин. И с определенной точки зрения это было бы достаточно удобно и правильно. Водитель должен платить именно за то, сколько он наездил в километрах, а владельцы транспорта будут платить налог именно за использование автомобиля, а не за то, что он просто хранится в гараже. Если ты обладаешь более мощной машиной, то и платить, соответственно, больше, если больше проехал, то и больше заплати. И, исходя из этого, даже нет нужды разрабатывать налог на «экологичность», обсуждение которого также ведется в последнее время достаточно активно.

Однако данный вариант имеет много серьезных минусов, о которых необходимо поговорить ниже:

1) сложность администрирования;
2) как быть с теми, кто пользуется социальной защитой и освобожден от уплаты транспортного налога вообще;
3) невозможность обложения налогом видов транспорта, использующих альтернативные виды топлива;
4) рост стоимости проезда в общественном транспорте.

Подобные недостатки со временем будет достаточно легко искоренить. Положительной стороной включения налога в цену топлива напрямую либо за счет увеличения акцизов можно считать рост поступлений в бюджеты, упрощение налогового администрирования, а также то, что средства будут поступать в бюджеты тех территорий, где транспортные средства реально эксплуатируются, а не туда, где они зарегистрированы. Это

позволит транспортному налогу из налога на движимое имущество превратиться в налог за использование дорог.

В настоящее время низкий сбор транспортного налога является одной из главных проблем, поскольку его собираемость не превышает порога в 40%. Если его включить в акциз на топливо, то платить налог будут все. Однако собираться он будет не одномоментно.

Таким образом, прежде чем повышать ставки транспортного налога, нужно разобраться с проблемой его собираемости, выяснить причины, по которым она находится на столь низком уровне. Действующая на данный момент система ставок тоже нуждается в доработке. Поэтому необходимо по возможности пересмотреть нашу систему ставок и сделать их более дифференцированными.

Список литературы

1. Березин М.Ю. Развитие системы налогообложения имущества /М.Ю.Березин –М.:Инфотропик Медиа, 2011;
2. Закон г.Москвы от 9 июля 2008 г. № 33 «О транспортном налоге»;
3. Кузнецова А.В. Региональная политика России: 20 лет реформ и новые возможности/А.В.Кузнецова – М.:Либроком, 2015;
4. Малис Н.И. Совершенствование налогового механизма - путь к повышению доходов бюджета/Н.И.Малис – М.: Финансы, 2014;
5. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ; часть вторая: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ;
6. Официальный сайт Министерства финансов РФ – информационно-аналитический раздел [Электронный ресурс]: URL:http://info.minfin.ru/subj_analitics.php (дата обращения 09.02.2016);
7. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]: Отчет по форме 1 – URL: http://www.nalog.ru/rn08/related_activities/statistics_and_analytics/forms (дата обращения 07.02.2016);
8. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 15 февраля 2007 г. N 39 "Об утверждении Методических указаний по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов".

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В КР

Д.э.н., профессор Аскарова А.К.

Жалал-Абадский Государственный Университет, г.Жалал-Абад

Социальное обеспечение нетрудоспособных лиц за счет общества появилось вместе с человеческим обществом.

С приобретением Кыргызстаном независимости все гарантии и права социального характера были закреплены в Конституции страны, а основными мерами социальной защиты населения сегодня являются предоставление различного вида льгот и государственных пособий.

В целом по республике количественные аналитические показатели функционирования системы социальной защиты населения приведены в таблицах.

Таблица 1

Численность получателей и средний размер государственного месячного пособия по видам социального обеспечения (на 1 января)

	Численность получателей (тыс. чел.)			Средний размер назначенного месячного пособия, сомов		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Все получатели	447	415	411	565	688,2	816,8
из них получающие пособие:						
единое ежемесячное пособие	377	344	336	303,8	463,5	487,4
социальное пособие	70	71	75	1872,2	2403,7	2405,7
инвалиды с детства	26	25	26	1470	2355	2345
дети-инвалиды до 18 лет	24	25	27	2993,8	2992,2	3000
инвалиды от общего	5	5	6	1438,7	1431,5	1428,2

заболевания						
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	14	14	14	1040	1042	1500

Численность получателей государственных пособий по состоянию на 1 января 2015 года составила 385,0 тыс. чел. Численность получателей ежемесячных пособий малообеспеченным семьям, имеющим детей (ЕПМС) составила 307,9 тыс. чел. и снизилась по сравнению с 2013 годом на 7,7 %, что связано с проведением определенных мер по усилению адресности назначения пособий. Численность получателей ежемесячных социальных пособий (ЕСП) составила 77,1 тыс. чел. или 1,4 % от численности населения, из них: лица с ограниченными возможностями здоровья (ЛОВЗ) -77,9 %, престарелые граждане – 2,6 %, дети, потерявшие кормильцев – 19,5 %.

В целом по республике по состоянию на 1 января 2015 года средний размер ЕПМС увеличился на 14 % и составил 553 сома, средний размер ЕСП составил 2047, 1 и уменьшился на 14,9 %. С 1 ноября 2014 года повышены размеры ЕПМС путем увеличения размера гарантированного минимального дохода (далее – ГМД) с 640 сом до 705 сом.

За отчетный период на выплату государственных пособий из средств республиканского бюджета профинансированы денежные средства на общую сумму 4 297,2 млн. сомов, из них на выплату ЕПМС – 2 047,1 млн. сомов, ЕСП – 2 250,1 млн. сомов.

Предоставление социальных гарантий и компенсаций. Ежемесячно 25 категориям граждан выплачиваются денежные компенсации. По состоянию на 1 января 2015 года численность получателей ежемесячных денежных компенсаций взамен льгот составила 51,0 тыс. чел. На выплату компенсаций из средств республиканского бюджета профинансированы денежные средства на общую сумму 1296,6 млн. сомов.

Размеры денежных компенсаций установлены независимо от региона проживания в пределах от 1000 до 7000 сомов, что соответствует стоимости установленных законодательством льготных услуг.

К 69-годовщине Дня Победы Указом Президента Кыргызской Республики «Об установлении надбавки к пожизненной стипендии Президента Кыргызской Республики ветеранам Великой Отечественной войны 1941-1945 годов» установлена надбавка в размере 3000 сомов к пожизненной стипендии. Общий размер пожизненной стипендии вместе с надбавкой с 1 мая 2014 года составил 6000 сомов.

По состоянию 1 января 2015 года общая численность получателей пособий по беременности и родам, на погребение составила 37,5 тыс. чел., из них получателей пособий по беременности и родам - 34,3 тыс. чел. (рост - 2,6 %), пособия на погребение 3,2 тыс. чел. (снижение – 11,1 %).

Средний размер пособия по беременности и родам - 7233,1 сом, на погребение - 3609,3 сом. Общая сумма финансирования 289,2 млн. сомов, 67 из них пособия по беременности и родам 276,4 млн. сомов, пособия на погребение 12,8 млн. сом.

На постоянной основе проводится работа по изготовлению протезно-ортопедической продукции и сборке инвалидных колясок. За 2014 год всего обеспечено 14839 чел. протезно – ортопедическими изделиями.

Численность лиц с ограниченными возможностями здоровья (ЛОВЗ) на 1 января 2015 года составила 162,4 тыс. чел., в том числе детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) – 27,4 тыс. чел.

В системе Министерства социальной защиты Кыргызской Республики функционируют 15 домов-интернатов, в которых содержатся 2350 подопечных, в том числе престарелых и ЛОВЗ- 747, с психоневрологическим диагнозом – 1603.

В интернатах утверждены государственные минимальные социальные стандарты социальных услуг, предоставляемых лицам, находящимся в социальных стационарных учреждениях уполномоченного органа в сфере социального развития.

Утверждены минимальные стандарты социальных услуг для взрослых и детей с ограниченными возможностями здоровья в условиях дневного пребывания в полустационарных организациях и учреждениях социального обслуживания (постановление Правительства Кыргызской Республики от 8 июля 2014 года №381).

За 2014 год дома-интернаты профинансированы на общую сумму 235,1 млн. сомов, что по сравнению с 2013 годом 26,7 %.

Социальная поддержка семей и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации (ТЖС). За 2014 год в соответствии с планом работ на местах всего выявлено 14 343 детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации (далее – ТЖС).

Количество выявленных детей, оставшихся без попечения родителей по республике, составило 2156 детей, из них в результате проведенной работы, переданы (направлены):

- на воспитание в семью (усыновление, удочерение) – 643 детей (29,8%);
- под опеку и попечительство - 1013 детей (46,9%);
- в детские учреждения интернатного типа– 438 детей (20,3%);
- в приемные семьи - 6 детей (0,2%).

В целях профилактики и недопущения трудной жизненной ситуации у детей и в семье в 22 районах и в 1 городе проведено пилотирование Временного положения о порядке выявления, сопровождения детей и семей в трудной жизненной ситуации и анкет. Организованы круглые столы по обсуждению Временного положения, сбор предложений и замечаний к нему.

В январе-декабре 2014 года среднемесячная номинальная заработная плата одного работника (без учета малых предприятий) составила 12435 сомов, увеличившись по сравнению с январем-декабрем 2013 года на 8,8 %, а ее реальный размер, исчисленный с учетом индекса потребительских цен, возрос на 1,2 %.

Исходя из официального курса валют, установленного Национальным банком Кыргызской Республики, среднемесячная заработная плата одного работника в январе-декабре 2014 года составила 231,8 доллара США.

В январе-декабре 2014 года по сравнению с январем-декабрем предыдущего года в целом по республике отмечен рост заработной платы в бюджетной сфере.

Сумма общей задолженности по выплате заработной платы в целом по республике на 1 января 2015 года по сравнению с аналогичной датой предыдущего года уменьшилась на 0,3 % и составила 319,7 млн. сомов.

Величина прожиточного минимума в IV квартале 2014 года составила 5261,22 сомов и по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года возросла на 13,7 %, а по сравнению с предыдущим кварталом - на 6,1%. Среднегодовая величина прожиточного минимума в 2014 году составила 4981,51 сома и по сравнению с 2013 годом возросла на 8,3%.

В соответствии со структурой прожиточного минимума, утвержденной Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 6 ноября 2009 года №694, доля продовольственных товаров составила 65%, непродовольственных - 16%, услуг - 17% и налогов - 2%. Энергетическая

Таблица 2

Основные показатели развития социальной сферы за 2013-2014 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2013 г.	2014 г.	откл. от факт. (+,-)%
Среднемесячный размер номинальной заработной платы	сом	11430	12435	108,8
Прожиточный минимум	сом/месяц	4599,2	4981,5	108,3
Прожиточный минимум трудоспособного населения	сом/месяц	5139,7	5563,2	108,2
Численность получателей государственных пособий				
ЕПМС	тыс. чел.	333,9	307,9	92,2
ЕСП	тыс. чел.	74,5	77,1	103,5
Средние размеры государственных пособий				
ЕПМС	сом	484,8	553,0	114,1
ЕСП	сом	2406,2	2405	100,0
Соотношение среднего размера государственных пособий				
ЕПМС к прожиточному минимуму на детей	%	12,4	13,0	104,8
ЕСП к прожиточному минимуму	%	52,3	48,3	92,3

ценность продовольственной корзины сложилась на уровне 2101 ккал, а ее химический состав содержит 73 гр. белков и 71 гр. жиров.

По предварительным данным в 2014 году при плане 21917,2 млн. сомов собрано страховых взносов на сумму 22057,8 млн. сомов, т.е. план выполнен на 100,6%. По сравнению с 2013 годом рост сбора составил 107,9% или на 1608,7 млн. сомов больше.

Рост поступлений обеспечен за счет поступления страховых взносов от хозяйствующих субъектов, индивидуальных предпринимателей, а также путем усиленной целенаправленной работы с плательщиками по

сбору текущих страховых взносов и принятия действенных мер по взысканию просроченной задолженности по страховым взносам.

Обязательные ассигнования из республиканского бюджета на пенсионные выплаты военнослужащим, льготные пенсии, надбавки к пенсиям и компенсационные выплаты за электрическую энергию поступили полном объеме за 2014 год в сумме 15322,7 млн. сомов.

Потребная сумма на финансирование пенсий и иных социальных выплат в объеме 31900,3 млн. сомов профинансирована в полном объеме. Задолженности по выплате пенсий по состоянию на 31 декабря 2014 года не имеется.

По состоянию на 1 января 2015 года численность получателей пенсий по республике составляет 590,3 тыс. человек, из них получающих пенсии через филиалы ГП «Кыргызпочтасы» - 390,6 тыс. человек или 66,2% от общей численности, через коммерческие банки республики– 199,7 тыс. человек или 33,8%.

Фонд обязательного медицинского страхования в 2014 году профинансирован на сумму 1 592,2 млн. сомов, Фонд оздоровления трудящихся на сумму 193,6 млн. сомов.

В целях обеспечения дальнейшей поддержки жизненного уровня пенсионеров, в соответствии с постановлением Правительства Кыргызской Республики № 564 от 1 октября 2014 года, страховые части пенсий повышены на 250 сомов, размеры пенсий по инвалидности 1 группы, размер которых не превышает 4400 сомов доведены до 4400 сомов, размер которых превышает 4400 сомов, повышение составило 300 сомов.

Из общего количества пенсионеров около 9 тыс. чел. получали пенсии по инвалидности 1 группы, не достигающие прожиточного минимума пенсионеров. Средний размер их пенсий варьировался в пределах от 1800 до 4109 сомов, в зависимости от страхового стажа. Инвалиды 1 группы, в основном, не способны к трудовой деятельности, самостоятельному передвижению и постоянно нуждаются в помощи других лиц, данная категория граждан требует особого внимания со стороны общества и государства.

Поэтому, данной категории размеры пенсий доведены до уровня, эквивалентному прожиточному минимуму пенсионера. Размеры повышения пенсий инвалидов 1 группы варьируются от 300 до 2500 сомов. Эта мера позволила социально защитить наиболее уязвимые слои населения и выполнить 53 статью Конституции Кыргызской Республики.

По итогам года средний размер пенсий составил 4600 сомов. Общая дополнительная потребность на повышение пенсий с 1 октября 2014 года составила 450 млн. сомов из средств Пенсионного фонда, исходя из его финансовых возможностей. Дополнительных средств из республиканского бюджета не потребовалось.

По предварительным расчетам, количество лиц, получающих пенсии ниже прожиточного минимума, по итогам года составит 336 тыс. чел. (57,5 % от общего количества).

Таким образом, за последние 4 года средний размер пенсии увеличился на 22,3% с 3760 до 4600 сомов, а по отношению к прожиточному минимума пенсионера с 95,6% до 103,7%.

Современное общество переживает стадию трансформации. Преобразуется вся его институциональная структура: отношения собственности и власти, труда и занятости, социальной мобильности, распределения доходов. Изменяются социальные статусы основных общественных групп и общая модель стратификации общества, но социальная защита остается одной из главных функций государства, осуществляемая при любых условиях, хотя возможности ее могут различаться в зависимости от характера общественно-политического строя и от социально-экономической и политической ситуации.

Государственная гарантированная социальная поддержка в настоящее время осуществляется исходя из объема государственных бюджетных средств в виде:

· государственных пособий:

- ежемесячное пособие малообеспеченным семьям (ЕПМС). Его получают около 4,9% населения,

- социальные пособия нетрудоспособным гражданам (СП) - 1,3% населения;

Новые формы социальной поддержки семей находят все большее распространение. При этом осуществляется социальная поддержка населения в виде:

- микрокредитов - свыше 43 тыс. семей или более 1 млрд. сом;

- формирования ГВП - 13 тыс. групп;

- разовой выдачи годовой суммы пособия по малообеспеченности ее получателям с целью вовлечения их в доходоприносящую деятельность - 9 тыс. семей;

- создания специализированных служб поддержки семьи и детей;

- помощи «богатый - бедному»;

- натурального кредитования (выдача живности, семян, ГСМ и др.);

Эффективность социальной защиты в общем смысле - это ее результативность, продуктивность. Критерии эффективности социальной защиты многообразны: уровень и качество жизни, размер пенсий и

пособий, величина минимального потребительского бюджета, минимальной заработной платы и гарантированного минимального уровня потребления и т.д.

Сравнивая соотношения размеров социальных выплат с МПБ, нужно признать их ничтожно малые размеры, сводящие на нет суть государственной поддержки.

В г. Бишкек, начиная с 1996 г., малоимущим семьям и гражданам, проживающим в благоустроенном секторе, на основе заявительного принципа, с учетом проверки фактического дохода каждой семьи, через Центр жилищных субсидий, оформляются субсидии по оплате жилищно-коммунальных услуг. Ими ежегодно пользуются около 6,5 тыс. семей. Программа жилищных субсидий является адресным социальным пособием, предоставляемым семьям с низкими доходами в качестве помощи при оплате жилищно-коммунальных услуг в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов потребления коммунальных услуг.

В рамках имеющихся ресурсов, только путем жесткой рационализации существующей системы льгот, можно изыскать резервы, которые будут использоваться на поддержку малоимущих.

В современный период перед службами социальной защиты стоит общая задача: при оптимальных затратах материальных, финансовых средств и организационных усилий достичь наибольших практических результатов в разрешении социальных проблем слабо защищенных, наиболее уязвимых слоев населения.

В целях дальнейшего совершенствования системы социальной защиты нужно увеличить размеры социальных гарантий путем повышения социального стандарта и решить существующие проблемы в методике определения нуждаемости, финансировании и администрировании государственных пособий.

СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИХ РАЗВИТИЕ

Ломовцева Н.Н., Мокеева Т.А.

Ульяновский государственный университет, г.Ульяновск

Жилищная политика как социальное явление, как часть процесса современных преобразований в обществе обуславливает необходимость постоянного реформирования и выдвижения жилищной реформы на одно из приоритетных направлений государственной политики.

Для России механизм государственного регулирования жилищной политики всегда имел актуальное значение, так как:

1. обеспечение граждан жильем относится к социальным вопросам, а Российская Федерация согласно Конституции – социальное государство, то есть государство, приоритетом которого является «создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», в том числе реализацию прав на жилье [5];
2. вопросы строительства нового жилья, переселения граждан из ветхого и аварийного жилья в условия, соответствующие установленным требованиям, и другие до сих пор остаются проблемными.

При переходе Российской Федерации от административных методов регулирования вопросов обеспечения граждан жильем к методам рыночной экономики постепенно менялся механизм государственного регулирования жилищной политики. Рассматривая основные направления законодательной реформы в области жилищной политики РФ, можно выделить несколько этапов.

Эволюция жилищного законодательства в России берёт свое начало в 1991 году, когда был принят Закон РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»[3]. Закон установил основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального жилищного фонда социального использования на территории Российской Федерации, определил правовые, социальные и экономические основы преобразования отношений собственности на жилище. Целью Закона являлось создание условий для осуществления права граждан на свободный выбор способа удовлетворения потребностей в жилище, а также улучшения использования и сохранности жилищного фонда. Вступление в права собственности на жилище дало гражданам возможность свободно владеть, пользоваться и распоряжаться своим жилищем. С принятием

данного закона активизировался процесс приватизации государственного и муниципального жилищного фонда. По состоянию на 1 января 2016 года 87% населения обладают жильем на праве частной собственности [18].

Следующим этапом в жилищном законодательстве стало принятие Постановления Верховного Суда РФ от 27.12.1991 № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» [6]. Постановление запустило процесс разделения собственности на государственную собственность и муниципальную.

В декабре 1992 года принимается Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики», который был принят за год до принятия Конституции РФ и действовал вплоть до вступления в силу Жилищного кодекса Российской Федерации [4].

В соответствии с данным Законом целями федеральной жилищной политики на тот момент являлось:

1. обеспечение социальных гарантий в области жилищных прав граждан;

осуществление строительства и реконструкции государственного, муниципального и частного жилищных фондов;

2. создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования (средств населения, предприятий, учреждений, организаций, общественных объединений, отечественных и иностранных предпринимателей, кредитов банков и других источников);

3. развитие частной собственности, обеспечение защиты прав предпринимателей и собственников в жилищной сфере;

4. развитие конкуренции в строительстве, содержании и ремонте жилищного фонда, производстве строительных материалов, изделий и предметов домоустройства [4].

Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» определил основные принципы реализации конституционного права граждан Российской Федерации на жилище в новых социально-экономических условиях, установил общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов использования недвижимости в жилищной сфере.

Два вышеназванных Закона сегодня утратили свою силу.

Одним из основных приоритетных направлений государственной жилищной политики является поддержка ипотечного кредитования, в связи с чем в июле 1998 года был принят Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [13]. А в январе 2000 года Постановлением Правительства РФ «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» была утверждена Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации [7]. В преамбуле Концепции сформулированы основные проблемы, сдерживающие развитие ипотеки в России, цели и ключевые задачи, а также ожидаемые результаты реализации Стратегии. В соответствии с указанным документом главной целью развития ипотечного жилищного кредитования в России является повышение доступности жилья. Ожидается, что в результате реализации Стратегии к 2030 году не менее 60% семей будут способны приобрести или построить жилье с помощью ипотечного жилищного кредитования.

На данный момент сформировалась устойчивая правовая база ипотеки, которая включает:

- Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (§ 3 гл. 23 ГК РФ «Залог»), в котором закреплены общие положения о залоге и правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе жилой, положения о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения, основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение;
- Закон РФ от 29 мая 1992 г. № 2872-1 «О залоге», в котором закреплены основные положения о залоге;
- Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», в котором определены основания возникновения ипотеки и ее регулирование, обязательства и требования, обеспечиваемые ипотекой; описана процедура государственной регистрации ипотеки; определены права и обязанности залогодателя при использовании имущества, заложенного по договору об ипотеке; переход прав на это имущество к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц; заложены основы развития вторичного рынка ипотечных кредитов и др. В Законе четко отражены правоотношения в области ипотеки жилых домов и квартир;
- Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», регулирующий оборот ипотечных ценных бумаг, включая вопросы исполнения обязательств по ним. Также Закон создал правовую базу для развития вторичного рынка ипотечных жилищных кредитов и позволил инвесторам, обеспечивающим рефинансирование кредиторов по ипотечным кредитам, а также специализированным

организациям — ипотечным агентам осуществлять деятельность, связанную с обращением ипотечных ценных бумаг;

- Федеральный закон от 20 августа 2004 г. №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих», который дает возможность приобретения военнослужащим жилья в собственность с использованием инструментов ипотечного кредитования в любое время по истечении трех лет участия в накопительно-ипотечной системе, не дожидаясь окончания срока службы, а также выбора месторасположения и размера жилья.

Нельзя не отметить такие нормативно-правовые акты, которые сыграли немаловажную роль в развитии федеральной жилищной политики в РФ, как:

- Постановление Правительства РФ от 20 июня 1993 г. № 595 «О Государственной целевой программе «Жилище»;
- Указ Президента РФ от 29 марта 1996 г. № 431 «О новом этапе реализации Государственной целевой программы «Жилище»;
- Указ Президента РФ от 29 марта 1996 г. № 432 «О развитии конкуренции при предоставлении услуг по эксплуатации и ремонту государственного и муниципального жилищных фондов»;
- Федеральный закон от 15 июня 1996 г. № 72-ФЗ «О товариществах собственников жилья»;
- Постановление Правительства РФ от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию»;
- Указ Президента РФ от 28 апреля 1997 г. № 425 «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации».

Вышеперечисленные нормативно-правовые акты положили начало созданию эффективной системы управления многоквартирными домами в соответствие с требованиями рыночных отношений, разгосударствлению эксплуатационных организаций, окончательному разграничению функций собственника и становлению института эффективного коллективного собственника в виде товарищества собственников жилья и т.д.

Жилищная политика тесно связана с государственной инвестиционной политикой. Нормативно-правовую основу в данной сфере образует целый ряд правовых актов, ключевым из которых является Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [14]. Закон определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Российской Федерации, а также устанавливающий гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.

Следующим этапом развития государственной жилищной политики в РФ послужило принятие в 2001 году Постановления Правительства РФ «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 годы» [8]. Основная цель программы - комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нём. Реализация программы предусматривала 2 этапа: I этап - 2002 - 2004 годы; II этап - 2005 - 2010 годы.

Продолжением данной программы явилось принятие федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы [10], основными целями которой были заявлены:

1. формирование рынка доступного жилья экономического класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;

2. выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Нельзя оставить без внимания и Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», который позволил гражданам создавать добровольные объединения на основе членства в целях удовлетворения потребностей участников кооператива в жилых помещениях [15]. Данный закон определил правовые, экономические и организационные основы деятельности жилищных накопительных кооперативов по привлечению и использованию денежных средств (паевых взносов) граждан – членов этих кооперативов на приобретение или строительство жилых помещений на территории Российской Федерации.

Серьезным шагом на пути развития государственной жилищной политики было принятие в 2004 году Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [16]. Закон позволил упорядочить отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц

для долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, возникновением у участников долевого строительства права собственности на объекты долевого строительства и права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме и ином объекте недвижимости. Кроме этого он установил гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства.

В этом же году была принята новая редакция Жилищного кодекса РФ, что явилось мерой упорядочения всех правовых и организационных вопросов жилищной политики, проводимой в РФ [2]. В документе закреплены основные понятия в сфере государственной жилищной политики, распределены полномочия по ее реализации между уровнями государственной и муниципальной власти. Кодекс определил право частной собственности на жилье, зафиксировал гарантии обеспечения жильем малоимущих слоев населения (например, через инструмент социального найма, строительство маневренного фонда и другие), конкретизировал порядок пользования общим имуществом собственниками помещений, лицензирования деятельности управляющих организаций, проведения капитального ремонта и другие вопросы.

В целях реализации положений Жилищного Кодекса РФ было принято множество нормативно-правовых актов, к основным из которых можно отнести:

- Постановление Правительства РФ от 14 декабря 2005 г. № 761 «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг»;
- Постановление Правительства РФ от 13 августа 2006 г. № 491 «Об утверждении Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и Правил изменения размера платы за содержание и ремонт жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность»;
- Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2006 г. № 75 «О порядке проведения органом местного самоуправления открытого конкурса по отбору управляющей организации для управления многоквартирным домом»;
- Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2010 г. № 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами»;
- Постановление Правительства РФ от 15 мая 2013 г. № 416 «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами» и другие.

Особое место в жилищном законодательстве занимает Градостроительный кодекс Российской Федерации [1], которым предусмотрена недопустимость создания административных барьеров в строительной отрасли, необходимость установления прозрачных процедур землепользования и застройки.

Еще одним документом в области жилищной политики является Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» [17], который был принят в 2008 году в целях содействия развитию жилищного строительства и формированию рынка доступного жилья. Данный документ регулирует отношения между органами государственной власти, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами в сфере жилищного строительства, а также устанавливает особенности создания и деятельности Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства как института развития жилищного строительства.

Впоследствии в рамках реализации этого Закона был создан Федеральный Фонд содействия развитию жилищного строительства, который уполномочен регулировать вопросы по проведению аукционов на продажу земельных участков под строительство жилья, по поддержке предприятий – производителей строительных материалов и другие вопросы. Правительство Российской Федерации передало Фонду земельные участки, находящиеся в федеральной собственности и предназначенные для строительства в качестве имущественного взноса Российской Федерации. Фонд также отвечает за инфраструктурное обустройство участков, проведение конкурсов по разработке архитектурных планов зданий, занимается маркетинговыми исследованиями строительства, мониторингом застройки.

В 2014 году Постановлением Правительства РФ была утверждена государственная программа РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [11], основными целями которой являются:

- повышение доступности и качества жилья для населения;
- повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению.

В рамках этой Государственной программы и программы «Жилище» на 2011-2015 годы во всех субъектах РФ разрабатываются меры, направленные на развитие жилищного рынка.

В целях развития указанных документов в мае 2014 года Постановлением Правительства утверждена новая госпрограмма «Жилье для российской семьи» [12] по строительству жилья экономического класса, участниками которой стали 45 субъектов РФ. В рамках этой программы к концу 2017 года предусматривается ввод в эксплуатацию не менее 25 млн. кв. метров общей площади жилья экономического класса дополнительно к объемам ввода жилья, ранее запланированным государственной программой Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации».

Наряду с вышеназванными программами важное место в системе законодательства жилищной политики занимает Постановление Правительства «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 - 2020 годы». Основными целями Программы являются:

1. формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
2. выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным [9].

На основании проведенного анализа нормативно-правовых документов можно сделать вывод, что за последние 20 лет в России сформирована законодательная база, которая регулирует вопросы, связанные с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности в жилищной сфере.

Сегодня в документах определены цели, задачи и основные направления государственной жилищной политики. Получило юридическое закрепление существовавшее на практике разнообразие инструментов государственной жилищной политики, в том числе развитие частной инициативы и предпринимательства.

Новые правовые условия позволили с помощью широкомасштабных скоординированных действий на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления осуществить меры, направленные на улучшение жилищных условий граждан России и повышение качества оказываемых коммунальных услуг.

Однако государственная жилищная политика в Российской Федерации не стоит на месте и продолжает развиваться в направлении обеспечения доступности жилья для населения страны. Стратегия государства на рынке жилья направлена на создание и стимулирование максимально благоприятных условий жизни для экономически активного населения с одновременной поддержкой социально незащищенных категорий.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 года № 190-ФЗ // Российская газета, N 290, 30.12.2004.
2. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 года № 188-ФЗ // Российская газета, N 1, 12.01.2005.
3. Закон РФ от 4 июля 1991 года № 1541-I «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» // Ведомости СНД и ВС РСФСР, 11.07.1991, N 28, ст. 959.
4. Закон РФ от 24 декабря 1992 года № 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики» // Российская газета, N 15, 23.01.1993.
5. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
6. Постановления Верховного Суда РФ от 27 декабря 1991 года № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» // Российская газета, N 8, 11.01.1992.
7. Постановление Правительства РФ от 11 января 2000 года № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 17.01.2000, N 3, ст. 278.
8. Постановление Правительства РФ от 17 сентября 2001 года № 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 годы» // Российская газета, N 187, 26.09.2001 (Программа).
9. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 года № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 - 2020 годы» // Собрание законодательства РФ, 31.01.2011, N 5, ст. 739.

10. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 года № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы» // Собрание законодательства РФ, 31.01.2011, N 5, ст. 739.
11. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 323 «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 05.05.2014, N 18 (часть III), ст. 2169.
12. Постановление Правительства РФ от 5 мая 2014 года № 404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» // Собрание законодательства РФ, 12.05.2014, N 19, ст. 2438.
13. Федеральный закон от 16 июля 1998 года №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Российская газета, N 137, 22.07.1998.
14. Федеральный закон от 25 февраля 1999 года №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Российская газета, N 41-42, 04.03.1999.
15. Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» // Российская газета, N 292, 31.12.2004.
16. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, N 292, 31.12.2004.
17. Федеральный закон от 24 июля 2008 года № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» // Российская газета, N 160, 30.07.2008.
18. Федеральная служба статистики - режим доступа к изд.: http://www.gks.ru/.

ПРОБЛЕМА ЭЛЕКТОРАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ИЗБИРАТЕЛЕЙ НА ВЫБОРАХ ДЕПУТАТОВ СОВЕТА ДЕПУТАТОВ ГОРОДСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ ШАТУРА

Серёгина А.В.

ФГБОУ ВО «Гжельский Государственный Университет»
п.Электроизолятор Раменского района Московской области

Аннотация: Поднимается проблема электоральной активности граждан и недостаточной осведомленности о значимости выборов на муниципальном уровне. Проводилась ознакомительная работа с данными территориальной избирательной комиссии Шатурского муниципального района Московской области.

Ключевые слова: информирование граждан, электоральная активность, электорат, муниципалитет, Территориальная избирательная комиссия (далее – ТИК), Совет депутатов муниципального образования, выборы.

Цель исследования: Повышение активности избирателей на выборах муниципального уровня.

Задачи исследования:

1. Изучить методы и способы привлечения граждан на примере ТИК Шатурского района.
2. Проанализировать иные способы увеличения электоральной способности.
3. Выявить первопричину низкой явки избирателей.

Выборы являются процедурой избрания кого-либо с помощью открытого или тайного голосования.

Это самая известная форма участия жителей страны в общественно-политической жизни государства.

Выборы ведутся для воплощения легитимного установления в должности руководителя административного органа управления или же представителя от электората в составе законодательного органа управления. Процесс выборов используется в системе муниципального управления и в управлении иными общностями жителей нашей страны, объединённых профессиональной, публичной или иной деятельностью, убеждениями, исповеданиями и т.д.

Выборы сегодня считаются самым доступным порядком замещения руководящих постов во всех организациях и учреждениях на всех уровнях власти. Процедура выборов при обсуждении компетенций кадровых вопросов по назначению и замещению кандидатов на руководящие посты опирается на Конституцию РФ.

Активность избирателей – это важная оценка всех завершившихся выборов. До 2007 года в Российской Федерации значение данного показателя было велико, так как лишь от него зависело, будут ли выборы признаны состоявшимися.

Когда порог явки отменили, показатель активности не потерял своей актуальности, и продолжил играть важную роль. Как считают исследователи, данный показатель характеризует оценку легитимности минувших выборов и выбранных на них органов власти.

Очень часто явка избирателей на выборах составляет 10-25%, что является очень низким показателем. Получается, что людей, стоящих у власти, выбирают не все граждане, а лишь четверть, а иногда меньше. Обычно выборы проводят по воскресеньям, когда у большинства граждан выходной день. Для удобства создаются множество избирательных участков, которые располагаются не далеко от места жительства избирателя. Тем не менее, на выборы ходят не многие.

Исследование будет полезно для Территориальных избирательных комиссий, для самих кандидатов и рекламных агентств, старающихся популяризировать выборы. Оно покажет, почему люди на выборы не ходят.

Проблема электоральной активности в нашей стране была, и будет оставаться проблемой до принятия необходимых мер, проведения соответствующих мероприятий. В ходе моего исследования будут рассмотрены способы привлечения граждан и повышения их электоральной активности. Многие граждане не считают, что выборы на муниципальном уровне являются столь важными и думают, что они не решают фактически ничего. Об этом свидетельствуют некоторые цифры: на выборах президента РФ в 2012 году явка в среднем составила 65,3%, а явка на выборах совета депутатов городского поселения Шатура составляла 20,53%.

Таким образом, мы видим, что явка на выборы депутатов городского поселения ниже в трое, чем явка на выборы президента, это говорит о пассивности граждан.

Председатель Совета депутатов городского поселения Шатура, выбранный голосованием депутатов, сейчас выполняет обязанности Главы города, поэтому явка избирателей и их выбор фактически мог повлиять и на то, кто будет занимать эту должность.

9 августа 2015 года в Шатурском районе была сформирована Территориальная избирательная комиссия. Она организует и проводит выборы, обеспечивает соблюдение и защиту избирательного права, обеспечивает открытость и гласность выборов, гарантирует развитие избирательной системы на территории района, хранит документы, связанные с выборами, оповещает избирателей о сроках и правилах проведения избирательных действий, зарегистрированных кандидатах, обеспечивает проведение мероприятий, связанных с обучением избирателей.

Подготовка к выборам 13 сентября 2015 года в Территориальной избирательной комиссии Шатурского муниципального района проходила не активно, и информация о выборах была доступна только в интернете на официальном портале администрации. Мероприятий по привлечению граждан не проводилось.

Некоторые ученые считают, что активность избирателей вполне может зависеть от времени года. Если выборы проводятся летом, когда большинство граждан находятся в отпуске за границей или на даче, то явка может значительно снижаться именно из-за этого факта. А то, что выборы проводятся в выходной день – воскресение, может еще больше усугублять положение.

Сегодня существует много способов привлечения граждан на выборы и во многих регионах проводятся регулярные работы с жителями, как правило, в этих регионах явка гораздо выше, а выборы более честные.

Наименее активная часть граждан – молодежь. Необходимо привлекать молодежь к общественной жизни со школы. Формирование органов молодежного правительства, проведение встреч и создание молодежных избирательных комиссий способны приучить представителей молодого поколения к проявлению активной гражданской позиции. Если гражданин будет знать и понимать важность своего решения, то выборы станут неотъемлемой частью его жизни.

Политическая социализация основывается на воспитании политического сознания юных избирателей, формирования чувства гражданственности и патриотизма. Это неосуществимо без комплексной молодежной политической деятельности, как в масштабах государства, так и в масштабах регионов. Качественная молодежная политика даст возможность ликвидировать уклонение из числа юного поколения, растворить чувство сомнения и пренебрежения по отношению к выборам.

Среди избирателей имеются представители различных профессий, а также частные предприниматели, которые должны быть уверены, что при смене власти у них не возникнет проблем и трудностей в формировании собственного дела, поэтому с ними тоже нужно трудиться и работать.

Пенсионеры и люди пожилого возраста зачастую не могут добраться до пункта голосования самостоятельно, поэтому нужно создавать условия и для них.

Объяснять и показывать избирателям функции того или иного органа власти – прямая задача ТИК. Поэтому, проведение встреч на предприятиях и в учебных заведениях тоже является необходимостью. Проведение социальных опросов, теле- и радио передачи, объявления на информационных щитах в подъездах и других местах многочисленного скопления граждан – все это может значительно повлиять на процент явки.

Важно не только заставить человека прийти на выборы, но и сделать так, чтобы он выбирал осознанно, в соответствии со своими предпочтениями. Тут может помочь проведение встреч с кандидатами и публикация информации о них в СМИ. Граждане должны понимать за кого они голосуют. Зачастую, найти информацию о каком-либо человеке, выдвинувшем свою кандидатуру, бывает совсем не просто, тем более, если нет доступа к интернету.

Выводы:

1. Низкая явка избирателей в Шатурском муниципальном районе обусловлена не качественной работой ТИК.
2. Есть много способов привлечения на выборы граждан из всех социальных слоев, всех возрастов. Несомненно, все эти способы должны быть использованы при проведении выборов.
3. Причинами низкой явки избирателей также могут являться неправильно выбранное время для проведения выборов и неблагоприятные погодные условия.

Список литературы

1. Карпенко О.М. Молодежь в современном политическом процессе в России. М., 2006.;
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс], – Режим доступа: http://www.constitution.ru/;
3. Маркина Н. Л., Твирова Ю. А., Шумилова О. Е. Государственная молодежная политика: мировой и отечественный опыт// Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. Выпуск 2. Тула: Издательство ТулГУ, 2010;
4. Сайт администрации Шатурского муниципального района [Электронный ресурс], – Режим доступа: http://www.shatura.ru/;
5. Сайт Wikipedia [Электронный ресурс], – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Выборы;
6. Чупров В. И., Зубок Ю. А. Социология молодежи. Учебник. М.: Норма: ИНФРА-М, 2011.

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ИННОВАЦИОННАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Сорокина Н.А.

Хабаровский государственный университет экономики и права, г.Хабаровск

Инновационная компонента финансового потенциала формируется по проблемным финансовым источникам и ресурсам, вероятность вовлечения которых зависит от факторов внешней среды функционирования коммерческой организации и компетентности руководства.

С позиций сегодняшнего дня, выделение инновационной компоненты финансового потенциала имеет решающее значение для стратегического развития организаций. Инновационная деятельность – это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо имеющихся научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [1].

К факторам формирования инновационной компоненты финансового потенциала можно отнести: разработку инновационных проектов; мониторинг конкурентной среды; приобретение готового бизнеса.

Первые два направления, как правило, не зависят от состояния финансовых ресурсов и итогов деятельности коммерческой организации. Но, если научные и технические достижения субъекта бизнеса имеют место, то повышается вероятность того, что разработка инновационных проектов находится в надёжных руках. Мониторинг конкурентной среды субъекта бизнеса направлен на поиск и внедрение конкурентных преимуществ, которые могут выступать стратегическими альтернативами текущей деятельности.

Приобретение готового бизнеса является условием существенного укрепления на рынке. Эффективность и целесообразность сделки также зависит от компетентности руководства. При разработке стратегии агрессивного роста, стратегическая цель предусматривает существенный рывок и захват рынка и в этом случае, как правило, вероятностная часть финансового потенциала образуется за счёт инновационных проектов или

приобретения готового бизнеса. При осуществлении стратегии выживания финансовый потенциал, как правило, не наращивается, а ставит проблему фактического ухода с рынка в наиболее выгодных условиях для собственников.

Инновационная компонента финансового потенциала субъектов малого бизнеса связана с особенностями среды функционирования, и в первую очередь, региональными возможностями стратегического и тактического уровня [2].

Определяющим фактором формирования инновационной компоненты финансового потенциала является компетентность руководства и его заинтересованность в развитии бизнеса. Практика доказывает, что вопросами формирования вероятностной части финансового потенциала менеджмент организаций чаще занимается при разработке агрессивной стратегии развития, либо при кризисном или предкризисном состоянии хозяйствующего субъекта. При этом существенно различается стратегическая цель формирования финансового потенциала.

Наличие налоговой нагрузки коммерческих организаций приводит к сокращению их финансового потенциала при одновременном пополнении финансов региона и страны для обеспечения поступательного развития. Изменение налоговой нагрузки на разных уровнях оказывает существенное влияние на темпы развития коммерческих структур. Действующая фискальная система может рассматриваться как существенный внешний фактор среды функционирования. Чем выше налоговые изъятия, тем при прочих равных условиях, у организации меньше реинвестируемая прибыль и, следовательно, финансовые возможности для дальнейшего развития. Оценка фискальной нагрузки в рамках формирования финансового потенциала позволяет обосновать её допустимый размер без ущерба для экономической безопасности.

Инновационная составляющая финансового потенциала зависит от выбранной стратегии развития бизнеса, компетентности его руководства, ориентации на потребителя и технический прогресс. Наличие инновационной составляющей финансового потенциала выступает как характеристика имиджа, которая может быть увязана с инвестиционной привлекательностью фирмы, особенно при осуществлении внешне-экономической деятельности, направленной на развитие бизнеса пограничных территорий [3].

Управление финансовым потенциалом может ориентироваться на текущее, среднесрочное и стратегическое направления. По нашему мнению, текущее направление в значительной степени связано с устойчивой компонентой финансового потенциала, среднесрочное – с формированием и динамикой устойчивой и переменной компонент, а стратегическое – предусматривает управление устойчивой, переменной и инновационной компонентами финансового потенциала.

Инновационная составляющая финансового потенциала, по мнению автора, включает воплощённые стратегические преимущества:

- в виде прироста прибыли по реализуемым бизнес-планам;
- роста объема продаж;
- повышенного уровня добавленная стоимость;
- удачное расположение организации;
- активное воплощение интеллектуальных преимуществ (в виде превышения рентабельности активов над среднеотраслевыми значениями).

В конечном итоге, стратегические преимущества позволяют организации субъекту малого бизнеса обеспечить рост деловой активности и ускорение кругооборота вложенного капитала. Тогда, финансовые источники, прирост которых будет обеспечен реализацией стратегических преимуществ, сформируют инновационную компонента финансового потенциала. Инновационная составляющая финансового потенциала зависит от выбранной стратегии развития субъекта малого бизнеса, компетентности его руководства и ориентации на потребителя и технический прогресс. Наличие инновационной составляющей финансового потенциала выступает как характеристика имиджа, которая может быть увязана с инвестиционной привлекательностью фирмы.

Инновационная составляющая финансового потенциала, по мнению автора, может быть определена через прирост финансовых источников, обеспеченный ускорением кругооборота средств организации, поскольку именно ускорение кругооборота отражает реализацию стратегических преимуществ:

$$ФП_{инн} = (СК + ЗК) * (К_{об1} – К_{об0}) \quad (1)$$

Где $ФП_{инн}$ – инновационная составляющая финансового потенциала;

СК – собственный капитал на конец периода;

ЗК – заёмные источники на конец периода;

$К_{об1}$ – коэффициент оборачиваемости активов на конец периода;

$К_{об0}$ – коэффициент оборачиваемости активов на начало периода.

Если по итогам исследуемого периода имеет место замедление кругооборота, то и финансовый потенциал будет пропорционально сокращаться. Мониторинг стратегических характеристик позволяет оценить целесообразность стратегической сегментации по направлениям формирования финансового потенциала через пересмотренный прогноз. С другой стороны, выявляет необходимость согласованных действий по наращиванию финансового потенциала за счёт внутренних или внешних источников, включая ускорение кругооборота средств.

Недостаточная величина финансового потенциала выявит потребность в дополнительных финансовых источниках, и следовательно, будет сделан упор на переменную компоненту финансового потенциала с учётом наличия дополнительных финансовых возможностей и воздействия сдерживающих факторов.

Список литературы

1. Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал экономических систем и его оценка.//Современные технологии управления, №1, 2011
2. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832 "О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы", Раздел I
3. Сорокина Н.А., Бочкарева Т.А. Оценка финансового потенциала коммерческих организаций.- Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. №3, г.Санкт-Петербург, 2016
4. Кайгородов А.Г., Хомякова Н.А. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления// Аудит и финансовый анализ, № 4, 2007

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Комарова Н.В.

Московского Авиационного Института (национальный исследовательский университет)

Особенностью высокотехнологичных предприятий вообще и авиационных в частности являются длительные жизненные циклы продукции, включающие продолжительные циклы производства и технического обслуживания, необходимость проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, быстрые темпы обновления производственных фондов, постоянная потребность в высококвалифицированных кадрах.

Этой отрасли присуща необходимость высоких капиталовложений и большого количества промышленно-производственного оборудования. Для неё характерно большое количество участников и необходимость разветвленной и многоуровневой кооперации.

Авиационная промышленность РФ в настоящее время включает две ключевые корпорации: авиационная авиастроительной (ОАК) и ОАО «Оборонпром», в составе ОАО «Вертолеты России» и ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК)». Вопросами стратегического управления в ключевых корпорациях занимаются дирекции корпоративного управления и стратегического развития. Эти подразделения выполняют следующие функции стратегического управления:

1. Занимаются сбором и анализом стратегической информации по внешней среде и возможности использования внутреннего потенциала предприятий.
2. Разрабатывают стратегии развития корпорации.
3. Организуют выполнения стратегических планов.
4. Координируют работу подразделений предприятия по разработке функциональной стратегии и крупных продуктовых программ, а так же осуществляет их стыковку.
5. Осуществляют мотивацию на достижение стратегических результатов.
6. Контролируют процесс выполнения стратегий.
7. Формируют стратегическое мышление на предприятиях корпораций.

Планирование стратегии предполагает выполнение таких подфункций, как прогнозирование, разработка стратегии и бюджетирование.

Прогнозирование предшествует собственно составлению стратегических планов. Оно основывается на проведении анализа широкого круга внутренних и внешних факторов-условий функционирования предприятия с целью предвидения возможности развития и оценки риска. Систематический прогноз позволяет выработать обоснованный подход к стратегии корпорации. С учетом результатов проведенного анализа руководство предприятия формулирует миссию (сферу бизнеса, глобальную цель), видение (идеальная картина того, как будет выглядеть предприятие через 20-25 лет), определяет перспективы развития организации и разрабатывает стратегию. В рамках прогнозирования составляются Форсайт- проекты и дорожные карты.

Форсайт проекты позволяют определять инновационные направления, оказывающие максимальное влияние на развитие авиационных предприятий и отрасли в целом. В рамках данных проектов лежат Форсайт-технологии, представляющие комплексный механизм, достигающий результатов за счет сочетания системы методов экспертного анализа и сценарного планирования.

Проанализировав отличительные особенности Форсайт-технологии (Табл.1), можно утверждать, что к их основным чертам относится переход к пространственному сценарному прогнозированию, участие в Форсайте множества независимых экспертов и проектирование желаемого будущего.

Таблица 1

Основные отличия технологии Форсайта от других форм прогнозирования и планирования

№ п.п.	Виды планирования	Отличия
1.	Прогнозирование вообще	Форсайт это именно проектирование, так как позволяет получить план того, как приблизить желаемое будущее, то есть это инструмент не просто предсказания, но и изменения будущего.
2.	Перенос современных тенденции вперед по оси времени	При использовании Форсайт технологии стремятся представить общую картину: какие тенденции в будущем станут доминирующими, а какие сойдут на нет, какие технологии приобретут решающий характер в изменении экономического пространства как это всё взаимосвязано, какие из выделенных связей наиболее значимы, чем соответствующая картина отличается от современной. И всё осуществляемое в дальнейшем проектировании уже исходит именно из этой картины будущего в противовес настоящему.
3.	Линейное сценарное прогнозирование	Сверхтекучесть и сверхдинамичность организационной среды современного высокотехнологичного предприятия постоянно демонстрируют неэффективность линейного сценарного прогнозирования, так как удержать маршрут без отклонений оказывается почти невозможным и заставляет переходить к пространственному сценарию.
4.	Долгосрочное планирование	Долгосрочное планирование переводит тенденции прошлого на будущее и учитывает идеи долгосрочного, директивного планирования. Отказ от директивности подразумевает, что сложные объекты управления зависят от совершенно независимых (в юридическом и в управленческом смысле) игроков, тех самых центров принятия решения. Причем их достаточно много. Векторы влияния совершенно разнонаправлены, их сила – величина динамичная, и потому удержать «единый и неизменный» план действий оказывается чрезвычайно трудно – он постоянно должен меняться. Форсайт – технологии позволяют на основе этого прогнозирования перейти собственно к стратегическому планированию, то есть к учету неожиданных, непредсказуемых ранее событий.

В любом случае, Форсайт - технологии – эта целый комплекс, используемых процедур и отдельных форматов, который является достаточно гибким, т.к. позволяет создавать различные сочетания методов экспертных оценок.

Так, согласно Форсайт проекту в авиационной отрасли в 20-е годы нынешнего столетия планируется переход на новый этап развития компоновочных и конструктивно-силовых схем гражданских самолетов, а именно композитные, гибридные и интеллектуальные конструкции. Существующие схемы с металлическими конструкциями не позволяют повысить транспортную эффективность полетов, в качестве характеристики которой принята величина, обратная стоимости перевозки одного пассажира на 1 км, при обеспечении соответствующего уровня комфорта, а также принятых требований по безопасности и экологии. Сценарии

проектирования, технология разработки и эксплуатации гражданского транспорта, при переходе на новый этап развития предоставляет Форсайт технологии.

Форсайт-проект по авиационной отрасли включает развитие по направлениям, представленные в Табл.2.

Применение методов Форсайта необходимы при разработке стратегических планов развития авиационной промышленности. Практическое использование выводов, сделанных в ходе проведения Форсайт-проектов, будет способствовать устойчивому развитию авиационной отрасли, формированию стратегий превентивного учета будущих возможностей и угроз и повышению конкурентоспособности отечественного авиастроения.

Таблица 2

Направления развития авиационной отрасли

№п.п.	Направления	Развитие
1	2	3
1	Развитие облика ЛА	Нетрадиционная компоновка летательных аппаратов, связанная с интеграцией, либо путем объединения крыло и фюзеляж в направлении развития крыла (схема «летающее крыло») или в направлении развития фюзеляжа(схема с несущим фюзеляжем).
2	Развитие деловых самолетов	Мировое авиастроение близко к освоению нового типа транспорта для деловых поездок - сверхзвукового делового самолета (СДС).
3	Вертолеты гражданского применения	Разработка перспективных скоростных вертолетов (ПСВ) с крейсерской скоростью 450-490 км/час и ЛА конвертируемых схем.
4	Развитие авиационных материалов	Композиционные и керамические материалы нового поколения. Кристаллические материалы и материалы со специальными свойствами. Металломатричные композиционные материалы на основе легких сплавов. Новые полимерные основы и связующие для композиционных материалов. Высокопрочные и высокомодульные конструкци-онные и функциональные композиты. Аморфные материалы и покрытия.Сверхвысокотем-пературные конструкционные и функциональные керамические.

Список литературы

1. Комарова Н.В. Стратегическое управление в авиационной промышленности. М.,«Доброе слово», 2016 г
2. Карасев О.И., Вишневский К.О, Веселитская Н.Н. Применение методов Форсайта для выявления приоритетов технологического развития авиационно-промышленного комплекса.// Электронный журнал «Труды МАИ». Выпуск № 53, www.mai.ru/science/trudy/.M.,2012

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНО - ДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Соколова Г.Н., Болатова А.Б., Турсунбаева А.К., Боровиков Е.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Российская Академия Народного хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации

Планирование на производстве - является важнейшей частью деятельности каждого предприятия. Система нормативного планирования в системе Ventyx Ellipse - комплексный инструмент, обеспечивающий формирование бюджетов (производственных программ, кассового плана) на основе единой прозрачной методики, объединяющей натуральные и стоимостные показатели ключевых производственных процессов. Реализация системы нормативного планирования в Ventyx Ellipse достигается:

- Выделение ключевых объектов управления, связанных с возникновением доходов и затрат (рудник, шахта, выработка, буровая установка, ПДМ, конвейер, бригада и т.д.)
- Группировка статей доходов и затрат по местам их возникновения (объектам управления, бюджетной ответственности)

- Формализация планирования натуральных и финансовых показателей на основе ключевых показателей производственных процессов (проходка, время выполнения, вид крепления).

Планирование потребности в ресурсах и финансовых показателей деятельности на базе производственной программы и единых утвержденных норм:

- Нейтрализация риска планирования излишних ресурсов путем исключение человеческого фактора;
- Прозрачность методики, основанной на моделировании технологии производства;
- Скорость и простота расчетов.

Использования методики нормативного планирования в Корпорации:

- Производственная программа, подготовленная в системе Ellipse с использованием методики нормативного планирования, является отправной точкой для дальнейшей детализации плановых заданий вплоть до ежесменных нарядов на работу;
- Планирование потребности в ресурсах и финансовых показателей деятельности на базе производственной программы и единых утвержденных норм обеспечивает;
- Нейтрализацию риска планирования излишних ресурсов путем исключения человеческого фактора;
- Прозрачность методики, основанной на моделировании технологии производства;
- Скорость и простоту расчетов.

Кассовый план, сформированный на основе нормативов

Рис.1. Подход к системе оперативного планирования и управления для ГОКов в условиях ограниченного рыночного спроса

В ТОО «Востокцветмет» видение развития на долгосрочную перспективу (до 5 лет) свяжем с достижением доминирующих позиций на региональном рынке. Это позволит нам ответить на ключевой вопрос – чего мы хотим достичь на протяжении ближайших 5 лет? Ответить в полной мере на этот вопрос поможет стратегия развития ТОО «Востокцветмет» на данный период. Именно стратегия определяет, каким образом возможно осуществление желаемого «доминирования» ТОО «Востокцветмет» на региональном рынке. В нашем случае связь видения ТОО «Востокцветмет» и ее стратегии можно представить следующим образом:

Рис.2.

Ценно сть ССП состоит из четырех основных категорий возможности использования ССП:

1. Финансовые измерения/управление

2. Измерение эффективности
3. Управление эффективностью
4. Стратегическое управление

Нами были раскрыты теоретические аспекты понятия «система планирования производства». План производства и реализации продукции должен удовлетворять конкретные потребности потребителей и быть тесно связан с вырабатываемой общей стратегией развития предприятия, организацией производства и проектирования конкурентоспособной продукции, ее реализации, а также с выполнением других функций и видов внутрихозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Роберт С. КАПЛАН, Дейвид П. НОРТОН. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 304 с.

СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

THE CITY AS THE DYNAMIC ECONOMIC SYSTEM: INFORMATION MODELLING FOR THE SOCIAL ADJUSTMENT

Biriukova L.

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg

Introduction

In our everyday life we face with many different systems: some institutions, social groups, urban structures. The city seems to be a large urban structure with many people living there. In other words it is the complex system with a huge number of elements such as people who plays the crucial role in urban development. Is it possible to understand all the connections between the elements and to manage the city? And here another question occurs: what is the role of information modelling in such type of social adjustment if this regulation might be applied to such a sophisticated system as the city? To answer this question we need to consider the following points:

1. composition of the city as the system;
2. different ways of informational modelling;
3. analysis and adjustment of the system components by uses of information modelling.

1. Composition of the city as the system

The city represents an urban area with very high population density and some human-created environment: buildings, constructions, plants, roads and highways.

Economically speaking, the city is the mixture of factors of production: labour, earth, capital and entrepreneurial skills. Sociologically speaking, the city is the mixture of individuals, groups, institutes – social aggregates. It is possible to explain the city by the point of view of politics and law, from the side of culture and religion. We can talk about the organizations which are located on its territory the structure and corporate rules and traditions of these organizations (N.N. Pokrovskaya). And sure, it is also possible to describe the geographic points.

Van Baxtel says that the city is not only geographical concept, it breathes the urban atmosphere created by all possible types of human activities: trade, art, culture, its history and its future.

Every aggregate related to the city is the element in its system, and every element has enormous number of connections with other elements. And that is why the city is not an ease topic for research.

2. Different ways of informational modelling

The information about the city may be presented variously: visually (in images, schemes, graphs), statistically or mathematically. To imagine the buildings we need to create 3d models, to imagine transport routes locations and their work we also need to make a visual plan. To understand the relationships some mind maps might be made or, what is more common in analysis, mathematical equations.

Mathematical equations show exactly the impact of one factor on another; they describe the links in systems.

By applying mathematics it is possible to make the special programs which would count the outcomes of calculations and do it faster than a researcher.

3. Analysis and adjustment of the system components

by uses of information modelling

The application of computer modelling can help to analyze the current situation accurately, find the system imperfections and solve the problems revealed.

The modelling is an efficient tool to work with complex systems where such a huge number of variables with a non-linear behaviour are. It is not so easy for a human to predict all the real outcomes of the decision, so the computer modelling can facilitate this process turning it into a one-click work.

Concerning the city it is necessary to build urban areas virtually by describing them on the language of mathematics. Statistic information about the number of workers, the number of unemployed, the rate of migration, the wage level etc. might be useful system elements. It is significant to collect the data related to the attractiveness of the urban area.

Attractiveness of the city is the general concept that can explain, for example, the reasons of migration flow or its economic prosperity. It was first explained in the works of J.W. *Forrester*. Transport structure, easiness of getting from one place to another, the number of vacant positions in companies, the standard of living – all that can impact the attractiveness, so all the possible indexes have the power anyway.

Thus, informational modelling recreates the real life conditions mathematically speaking and via computer programs the city adjustment becomes more effective and by improving the attractiveness increases the capital, and then – the wealth of not only one distinct city but of the country in general.

Conclusion

To sum up all the ideas it is significant to say that the city is more complex than we can imagine in our minds. However, understanding the connections is possible as more we collect the related data, reveal the elements with more impact, present it as mathematical equations and input in the computer program. By creating the computer model of the city we can control the processes and manage them.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

Маськова Н.Г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Майкопский государственный технологический университет», г.Майкоп

Социально-экономическую систему можно представить, как совокупность, включающую комплекс (управляемую систему) и систему управления. На основе исследований функций управления социально-экономической системой, анализа взаимосвязей между их элементами, прежде всего с точки зрения алгоритмизации и автоматизации процессов, а также на базе теоретических положений можно составить следующую схему (Рисунок 1). Управляющая система воздействует на комплекс в рамках ограничений, установленных вышестоящим звеном, а также обусловленных внешней средой. Причем таким образом, чтобы система как целое максимально достигала поставленных перед ней целей. В социально-экономической системе реализуются два основных вида деятельности: производственная, прямо реализующая целевые задачи; организационно-управленческая, обеспечивающая максимальную эффективность производства.

Управляющая система, как и комплекс, может включать различные средства вычислительной техники. Управляющая система разделяется на управляющий орган и анализаторы. В управляющем органе на основе анализа состояния комплекса-определяемых величин V, определяемых вводных величин V1 (поставки, указания вышестоящего звена, проект плана и т.п.), управляющих величин W (план, требования вышестоящих звеньев, данные о ресурсах, системах «поставщик-заказчик» и т.д.), возмущающих воздействий N – осуществляется выбор величин Z (приказы, распоряжения, директивы и т.п.), воздействующих непосредственно на комплекс.

Социально-экономическая система

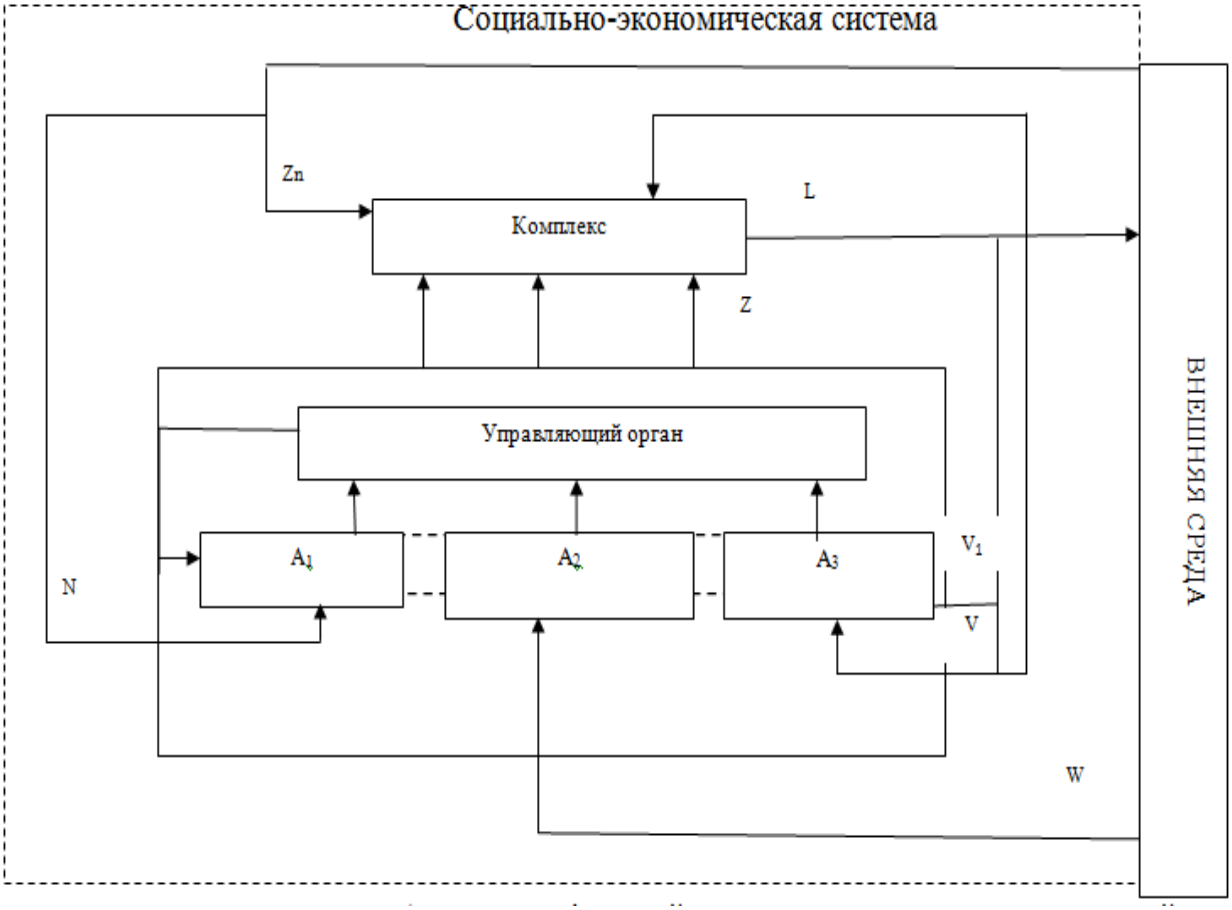

Рис.1. Общая схема функций системы управления организацией

На схеме приводятся три анализатора:

- A_1 – анализатор состояния комплекса;
- A_2 – анализатор управляющих величин;
- A_3 – анализатор возмущающих воздействий.

Величиной состояния может служить информация о запасах, использовании производственных мощностей, состоянии производственного оборудования, качестве продукции и т.п.

Для полноты представления следует еще отметить, что кроме упомянутых отношений между системами и внешней средой, существует также отношения между отдельными анализаторами и между управляющей системой и внешней средой.

Главным понятием при исследовании социально-экономических систем является понятие организационной структуры управления. Ланкин В.Е., Горелова Г.В., Сербин В.Д. определяют несколько групп определений этого понятия [1]:

1. Группа 1. В этой группе входят определения, в которых организационная структура управления отождествляется с организацией.

2. Группа 2. Понятия «структура управления» и «организационная структура управления» рассматриваются как различные понятия:

3. Группа 3. Организационная структура управления рассматривается как «состав внутренних подразделений аппарата управления, формы их специализации и взаимосвязи».

В теории и практике утвердилась точка зрения на совершенствование управления как на процесс постоянного приведения управляющей системы в соответствие с осуществленными и намечаемыми изменениями в характере производства, его масштабах, уровне интенсификации, степени превращения науки в непосредственную производительную силу. При адекватности по отношению к управляемой системе управляющая система должна создавать условия для прогрессивного развития производств, управления. Именно проблема взаимного соответствия управляющей и управляемой систем становится сейчас в ряд ключевых, поскольку с ней связаны такие важнейшие вопросы, как содержание функций управления, взаимосвязь процесса и структуры управления, оценка хода совершенствования управления. Однако теория и методология исследования соотносительности управляющей и управляемой систем как важнейшей закономерности управления не получили должного развития.

Рассмотрим некоторые методологические вопросы разработки этой проблемы, акцентируя внимание на организационном ее аспекте, исследуем с позиций единства статики и динамики управления. Управление - неотъемлемая часть производства. И его нужно анализировать с точки зрения выявления как общности с процессом производства, так и специфических особенностей.

Выделение непосредственно производства и непосредственно управления обусловлено различием их назначения, содержанием протекающих в них процессов, различием методов и средств, с помощью которых оказывается влияние на жизнедеятельность социально-экономической системы.

Процесс непосредственного производства первичен по отношению к управлению. Но управление оказывает активное влияние на формирование и развитие производства. Действительно, качественные и количественные характеристики управляемой системы являются определяющими при формировании управляющей системы (состава функций управления, совокупности методов воздействия, организационных форм и структуры управления). Но вместе с тем при формировании управляемой системы (определении ее назначения, масштабов, размещения, выборе форм специализации и кооперирования и т.п.) учитываются факторы управляемости.

Функционирование управляющей системы обусловлено процессом производства и проходит с помощью прямых и обратных связей: управление воздействует на производство для реализации той или иной цели, а оно воспринимает это воздействие и развивается в заданном направлении, определяя тем самым и прогресс самого управления. Следовательно, соотносительность - динамический процесс взаимного соответствия управляющей и управляемой систем при формировании и развитии социально-экономических систем. Взаимное соответствие понимается как наличие у управляющей и управляемой частей свойств совместимости. Свойство совместимости, особенно характерно для социальных систем главным компонентом которых являются люди. Итак, взаимодействие между управляемой и управляющей частями социально-экономической системы предполагает их взаимное соответствие, реализуемое в способе связи, методе взаимодействия.

Определив место и роль соответствия в решении проблемы взаимодействия, рассмотрим более подробно один из вопросов, а именно организационное соответствие управляющей и управляемой систем. При этом, выяснив его содержание, место и роль в повышении эффективности взаимодействия между производством и управлением.

Взаимодействие управляющей и управляемой систем по своей природе представляет обмен деятельностью (ее результатами). В процессе деятельности люди связаны определенными общественными отношениями, в том числе отношениями управления. Эти отношения (между управляющей и управляемой системами, внутри управляющей системы) многогранны, что обусловливает подход к исследованию процесса управления через

систему; отношений, образующих однородные совокупности: экономические, социальные, организационные, технологические. Взаимосвязь этих отношений отражает социально-экономическое и организационно-техническое содержание управления, взаимосвязанное с соответствующими сторонами производства.

Именно многоаспектная концепция исследования процессов производств и управления может быть положена в основу системного представления проблемы соответствия. Следовательно, можно выделить экономическое, социальное, организационное, технологическое соответствие управляющей системы управляемому объекту. Каждый аспект характеризует соответственно те или иные отношения между производством и управлением, что дает возможность изучить их свойства, выражаемые через их связи, а оценка свойств позволяет определить их характеристики.

Все приведенные виды соответствия взаимосвязаны между собой. Их общность отражается в единой методологии их познания, а также в общности содержания управления, выражающего его цели, задачи и функции, взаимосвязанные с целями, задачами и функциями производства. Исследование каждого из аспектов позволяет отразить ту или иную грань того общего, что присуще управлению как специфической сфере деятельности в единой социально-экономической системе.

Экономическое соответствие является базисным, так как в нем лежат непосредственные материальные отношения. Социальное соответствие обусловлено тем, что главным фактором производства и управления; являются люди, их коллективы. И это предполагает общность их с социальных интересов, объединенных единством целей, социальную и психологическую совместимость. Технологическое соответствие предопределяется закономерностями научно-технического развития производства и управления.

Организационный аспект является как бы обобщающим, поскольку позволяет рассмотреть все виды соответствия с точки зрения процессов, структуры и составляющих элементов. С организационных позиций можно выделить отдельные подсистемы и их однородные элементы, исследовать процессы, в них протекающие, и их взаимодействие. каждая подсистема, обладая функциональными свойствами, выражающимися во взаимосвязи элементов, во взаимодействии с другими элементами и с окружающей средой, сама представляет собой часть структурной интеграции всей системы как единого целого, обеспечивая сохранение целостности и качественных свойств системы.

Требования закона соответствия управляющей системы управляемому объекту реализуются через учет требований других законов и принципов управления в практической деятельности. Отправляясь от этой методологической основы, рассмотрим организационный аспект соответствия управляющей и управляемой систем с позиций, прежде всего задач и функций управления. Они формируются для системы в целом и конкретизируются для ее отдельных подсистем и уровней.

Гусаров Ю.В. и Гусарова Л.Ф. определяют современные подходы к исследованию управлению социально-экономическими системами, направленные на совершенствование структур управления разных уровней иерархии по обеспечению современной траектории развития с учетом состояния научно-технического прогресса и требований экономической безопасности, а также учет благоприятных и неблагоприятных факторов развития социально-экономической системы [2].

Список литературы

1. Ланкин В.Е., Горелова Г.В., Сербин В.Д., Арутюнова Д.В., Татарова А.В., Баканов Г.Б., Макарова Е.Л. Исследование и разработка организационных систем управления в высших учебных заведениях. Монография. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 178 с.
2. Управление: динамические процессы и современные приоритеты: Монография / Ю.В. Гусаров, Л.Ф. Гусарова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 252с.

СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНИКИ

Абдулаева А.А., Кудрявцева А.А.

ДГТУ – опорный многопрофильный университет Ростовской области, г.Ростов-на-Дону

Управленческие решения являются наиболее сложным видом человеческой деятельности, в рамках которой возникает множество трудностей и преград. Одной из таких преград является паника. Паника является одним из элементов состояния психической напряженности, при котором возникает кратковременная потеря логики в мыслительной деятельности человека при подготовке и принятия решения. [5] В процессе управления предприятием руководитель может испытывать сильный страх при возникновении тех или иных ситуаций. Этот страх может на время парализовать процесс разработки или принятия управленческого решения. Поэтому важно вовремя ликвидировать состояние паники или предотвратить его действие.

Причины, вызывающие панику, можно разделить на три группы:

1. патологические медицинские заболевания и психические расстройства – невротические расстройства, заболевания головного мозга, эндогенные заболевания.

2 особые социальные заболевания – препятствуют удовлетворению человеком его основных социальных и биологических потребностей (в пище, здоровье, жилье, безопасности и т.д.)

3. случайное стечение напряженных ситуаций - такая раскладка каждодневных ситуаций, при которой каждая конкретная ситуация может усугублять действие другой.

В процессе разработки управленческих решений панические настроения могут происходить вследствие: повышенной активности внешней среды и эмоциональной возбудимости; крайней утомленности работников вследствие устойчивой изнурительности; потери веры в руководство; назначение на руководящую должность паникера; стечение обстоятельств и др.

Многие люди не готовы к работе в стрессовых ситуациях, поэтому даже при небольших уровнях страха они чувствуют себя крайне неуверенно. Таким образом, состояние паники является первым признаком и этапом развития стресса у человека.

Являясь первичным состоянием стресса, паника носит кратковременный характер (от нескольких секунд до нескольких дней), а сам стресс при этом может длиться довольно долго. Поэтому роль авторитетного человека или руководителя, имеющего возможность помочь - преодоление индивидуальной паники, очень важна.

Паническое состояние может формировать как отрицательные аспекты в мыслительной деятельности человека, так и положительные. К отрицательным качествам можно отнести затруднение самоконтроля, неоднозначность восприятия и обработки информации, ухудшение мышления и понимания. К положительным относят улучшение оперативной памяти, гибкости мышления, активизацию психики и психических процессов.

Также заслуживает серьезного внимания и коллективная паника. Она может проявиться среди социальных и профессиональных групп как реакция на исключительную напряженную ситуацию, вызывающую страх. Паникой могут быть охвачены руководители компаний, менеджеры и т.д.

Можно выделить четыре категории управленческих решений, обусловленные состоянием психической напряженности:

1. Управленческие решения, дающие возможность управлять человеком, находящимся в состоянии психической напряженности. В этом случае наиболее целесообразным будет заменить человека, поскольку, находясь в данном состоянии исполнитель недоброкачественно выполняет поставленную перед ним задачу. Но если замену произвести невозможно, то необходимо либо попытаться ликвидировать причину, либо оказать исполнителю физическую и моральную поддержку.

2. Управленческие решения, дающие возможность не допускать состояния психической напряженности. Решением данной категории может быть:

- отработка профессиональных навыков организаторской деятельности;
- отработка навыков брать на себя ответственность за жизнь и действия подопечных или подчиненных людей;
- отработка навыков организовывать отдельных людей и коллективы на рутинные виды деятельности и др.

3. Управленческие решения, позволяющие не допустить состояние паники. Целью данных решений

является устранение источника информации, способного вызвать панический страх у группы, и не допустить собрания большого количества людей.

4. Управленческие решения, позволяющие управлять толпой, которая находится в состоянии паники. «Властью» над толпой обладает человек, способный предложить определенный образ поведения этой толпе. В результате он может либо полностью прекратить состояние паники, либо управлять толпой.

Влияние паники на управленческие решения может рассматриваться на трех этапах:

1. При подготовке решения. Если в подготовке решения участвует большое количество работников, то влияние паники уменьшается и даже может свести её на нет. Однако стоимость такого решения существенно возрастает, и может отразиться на себестоимости продукции. Некоторые руководители недооценивают важность этого этапа, однако здесь может возникнуть ряд таких трудностей как падение курса валют или акций, передача конфиденциальной информации конкуренту, массовое увольнение работников и др.

2. При выполнении решения. Чем больше времени проходит с начала разработки решения до момента его реализации, тем больше вероятность возникновения непредвиденных ситуаций, которые могут повлиять на изменение ряда параметров. Таким образом, базой для паники здесь будет несоответствие реальных условий выполнения решения запланированным. Поэтому при выполнении решения следует обращать внимание на малейшие отклонения от запланированной нормы, вовремя контролировать и анализировать сложившуюся ситуацию.

3. Оценка последствий решений. Причиной для паники здесь являются прямые и косвенные отрицательные последствия уже реализованного решения в различных областях: экономической, социальной, биологической.

В управленческой среде зачастую возникает такая ситуация, когда ответственные решения постоянно принимаются в сжатые сроки. Некоторым сотрудникам ежедневно приходится выслушивать жалобы недовольных клиентов и работать сверхурочно. Такой режим может сказаться не только на здоровье сотрудников и руководящего состава, но и на экономических показателях работы. В результате человек постоянно находится в состоянии стресса, который вызывают следующие факторы:

1. Неопределенность, которая является самым сильным источником стрессового напряжения. Примером неопределенности может служить необходимость решения задачи, которая ставиться перед сотрудником. Он бросает все свои силы на решение данной задачи, но в этот момент ему могут дать к выполнению другую, а после требуют опять решить первую. В такой ситуации сотрудник теряет все свои силы в результате напряженного ожидания информации, несущей ясность. В результате большая часть энергии расходуется на контроль эмоционального состояния с целью сохранения спокойствия, что в свою очередь провоцирует повышенную утомляемость.

2. Дискомфорт в общении, который связан с боязнью негативной реакции со стороны коллег, начальства и подчиненных. Примером такой ситуации могут стать жесткие требования руководства, которые воспринимаются как угроза самооценке сотрудников, либо наоборот невыполнение указаний подчиненными вызывает ощущение одиночества и беспомощности у начальника. Данные ситуации характерны для организаций, в которых присутствует смещение личного и профессионального стилей в деловом общении. Поэтому сотрудникам трудно общаться, так как они постоянно ждут подвоха или интриги, находятся в постоянной готовности «отразить нападение», т.е. в состоянии стрессового напряжения.

3. Физическое переутомление. При постоянном перенапряжении возникает хроническая усталость, а также защитная лень, при которой сотрудник, экономя силы для долгой и тяжелой работы, избегает лишнего напоминания о себе путем снижения активности и участия в процессе.

Чтобы исключить частые проявления паники и стрессовой напряженности в организации, необходимо бороться с ними следующими методами:

1. Коучинг руководства – индивидуальное тренерство, наставничество, личное сопровождение, и используется как правило для первых лиц организации. При этом коуч-консультант помогает руководителям увидеть плюсы и минусы необходимых управленческих решений, отбросить или скорректировать стратегии, неэффективные в сложившейся ситуации и т.д.

2. Корпоративные тренинги. Для проведения антистрессового тренинга для начала необходимо проанализировать ситуацию, определить основные проблемы и определить результаты, и затем составить и согласовать с руководством программу тренинга. Данный метод является наиболее распространенным.

3. Организационное поведение. В состоянии стрессового напряжения человек способен обучаться через наглядный пример, т.е. поведение пример, которое передается в ситуации неопределенности, либо личного дискомфорта и перегрузок от руководителя к подчиненным. Необходимо использовать позитивные примеры организационного поведения, которые помогут сотрудникам выйти из состояния стресса.

4. Управление неопределенностью. Здесь главное не перекрывать каналы достоверной информации и

давать сотрудникам возможность проконсультироваться по любому рабочему вопросу.

5. Управление отношениями. Здесь руководителю необходимо сконцентрировать эмоции сотрудников на общей цели, а не на личностных разногласиях. Для этого необходимо влиять на создание благоприятного психологического климата, который в свою очередь будет налаживать систему коммуникаций. Для этого можно использовать всевозможные корпоративные праздники, корпоративные традиции и д.т.

6. Управление нагрузками. Здесь руководителю необходимо пересмотреть режим работы подчиненных либо построить новый, целесообразно управлять своим временем и временем подчиненных, а также предоставлять возможность восстанавливать силы после напряженной работы (абонемент в бассейн, фитнес-клуб).

Таким образом, при разработке управленческих решений паника может оказать достаточно сильное воздействие. Это обусловлено тем, что паника является одной из тяжелейших форм стресса, при котором человек не способен адекватно действовать. Для борьбы с паникой существую различные методы, которыми может воспользоваться руководитель в зависимости от ситуации, которая складывается внутри организации и за её пределами, и от ресурсов, которыми он обладает.

Список литературы

1. Васильев В.В. Секреты борьбы со стрессом и паникой у персонала// Кадровое дело. - 2008. - №2
2. Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учеб. / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. – М.: Омега-Л, 2013.
3. Роль управленческих решений в развитии предприятий / Тухканен Т.Н., Семакина А.А.// Вопросы экономических наук. - 2015. - № 4. - С. 104-106.
4. Смирнов, Э.А. Управленческие решения: учебник для вузов. М.: РИОР, 2012.

СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ

Сакоренко И.В.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №20

Вопрос распределения стимулирующей части фонда оплаты труда учителей имеет особую важность. Практически, в каждой школе разрабатывается положение о премировании педагогов и работников образовательной организации с целью поощрения качественной, творческой деятельности педагогов и учета вклада каждого учителя в выполнение задач, стоящих перед коллективом. Устанавливаются правила и порядок распределения стимулирующей части фонда оплаты труда учителей. При разработке данного положения приходится сталкиваться с определенными трудностями в определении критериев оценивания результативности учебно-воспитательной деятельности учителя, так как единой оценивающей шкалы нет. Возможно, ее и не должно быть, так как каждая школа имеет свои характерные особенности, создаваемые содружеством уникальных обучающихся, учителей, родителей. Однако мне представляется, что при разработке данного Положения администрация школы должна, во-первых, руководствоваться едиными общими для всех школ принципами распределения премий, определенных в Положении об оплате труда работников образовательного учреждения региона, во-вторых, спецификой деятельности образовательного учреждения, а также объективными аналитическими данными, полученными администрацией школы в результате внутришкольного контроля.

При разработке критериев оценивания качества труда педагога в нашей школе был определен следующий порядок премирования: работники школы в портфолио учителя предъявляют отчет о своей учебно-воспитательной деятельности за отчетный период, в который входит самооценка своей учебно-педагогической деятельности, сдают его заместителям директора, которые курируют данный цикл предметов и воспитательную работу в качестве классного руководителя. Заместители директора на основе результатов проведенного ими внутришкольного контроля (справок о результатах проверок, служебных записок и т.д.), самооценки учителя оформляют с учителем лист согласования. Лист согласования представляется директору школы на рассмотрение.

Директор школы рассматривает документы на премирование работников, при необходимости вносит свои коррективы, затем согласовывает полученные данные с профсоюзным комитетом школы и Советом школы.

В школе разработана единая форма составления отчетов педагогов о проделанной работе за определенный период (карта достижений педагога)

Таблица 1

Карта достижений педагога

Профессиональное самосовершенствование.

Прохождение курсов повышения квалификации	Аттестация

Науно-методическая деятельность.

Тема по самообразованию	Участие в вебинарах	Участие совещаниях -района - города -области	Организация научно-исследовательской деятельности уч-ся	Внеклассная работа

Учебно-воспитательная деятельность.

Классы	Уровень обученности кач.знаний, средний балл Динамика уровня обученности по сравнению с предыдущим отчетным периодом	Результаты олимпиад, конкурсов: (очные, заочные) разного уровня: - школьные -районные -региональные –всероссийские -международные	Воспитательные мероприятия (уровень): -класс -школа -район -город -область	Участие в проектах школы

Деятельность по обобщению и распространению опыта

Открытые уроки: -школа -район -город -область	Публикации в сборниках Методические разработки	Участие в педагогических чтениях	Разработка и апробация программ

На основе разработанных регионом показателей премирования работников школ нами также были разработаны критерии, индикаторы и шкалы оценивания деятельности работников школы, по которым происходит оценка не только качественной работы работников согласно должностным инструкциям их деятельности, но и их инициатива, творчество, инновационная деятельность.

Таблица 2

Показатели премирования педагогических работников

	Содержание деятельности	Макс балл/Реал. балл
1.	Качество проведения учебных занятий (по результатам административного контроля) :	
	- «отлично»	20б.
	-«хорошо»	10б.
	«удовлетворительно»	3б.
2.	Эффективность:	
	- результаты административных работ:	
	100% успеваемости	20б.
	меньше 100% успеваемости	0б.
	80-100% (качество знаний)	20б.
	65-80%	10б.
	менее 60%	3б.
	- работа с низкомотивированными:	
	Наличие тетрадей « пробелов» знаний	20б.
	- сотрудничество учителя-предметника с родителями (по представлению учителя):	20б.
	- участие обучающихся учителя-предметника в школьных,	3- 20б.

	муниципальных, региональных, всероссийский, международных олимпиадах: - победитель (уровень олимпиады): -призеры (уровень олимпиады): - руководство научно-исследовательской деятельностью обучающихся, участие обучающихся в научно-исследовательской деятельности (уровень участия и руководства), методическая деятельность	 10-20б. 5-10 б. 10-20б.
3.	Состояние учебного кабинета - ведется постоянная работа по совершенствованию учебно-методической базы, улучшению эстетического вида -не ведется	10б. -5б.
4.	Участие педагога в общешкольных мероприятиях, проектах	10б.
5.	Выполнение функций классного руководителя -наличие качественного плана воспитательной работы - выполнение плана работы в соответствии с планированием -участие в общешкольных мероприятиях и проектах - индивидуальная работа с обучающимися - сотрудничество с социальным педагогом, психологом школы - уровень сотрудничества с родителями - состояние дисциплины и уровня воспитанности обучающихся класса - наличие школьной формы у обучающихся - дежурство класса по школе	5б. 5б. 15б. 10б. 3б. 5б. 5б. 10б. 10б.

Каждое из перечисленных направлений деятельности конкретизируется по пунктам, представленными в таблице, и составляется рейтинг, на основании которого педагогу начисляется определенное, заслуженное им за премиальный период количество баллов. Основной целью разработанных критериев является мотивирование персонала к дальнейшему профессиональному и личностному совершенствованию.

ПОХОДЫ К ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Шевелёва Ю.Е., Мухорьянова О.А.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

Интерес к законотворчеству в сфере государственной поддержки социального предпринимательства наблюдается сегодня во всем мире. Так, в 2011 году в Испании, Эквадоре, Греции принят ряд законов о социальной экономике и социальном предпринимательстве, в Мексике, Словении законодательные инициативы были предприняты в 2012 году, в Португалии – в 2013 году. В настоящее время достаточно активно обсуждается принятие закона о солидарной и социальной экономике во Франции, где социальное предприятие рассматривается в качестве основного субъекта хозяйствования в условиях формирования социальной модели государства.

В условиях же формирования российской социально ориентированной экономики и правовой модели социального государства, безусловно, необходимо использование мирового опыта поддержки социального предпринимательства, однако необходимо учитывать также и российские реалии.

К сожалению, в настоящее время на уровне закона определение термина «социальное предпринимательство» отсутствует. Единственное определение, на которое могут опереться заинтересованные лица – это определение, представленное в приказе Минэкономразвития России от 24 апреля 2013 года № 220 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ», и применяемое только для получателей по линии Министерства поддержки.

Приказом Минэкономразвития дает следующее определение социального предпринимательства: это социально ответственная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем, в том числе обеспечивающих выполнение следующих условий:

а) обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до 3 лет, выпускников детских домов, а также лиц, освобожденных из мест лишения свободы в течение 2 лет, предшествующих дате проведения конкурсного отбора, лиц, при условии, что среднесписочная численность указанных категорий граждан среди их работников составляет не менее 50%; а доля в фонде оплаты труда – не менее 25%;

б) предоставление услуг (производство товаров) в следующих сферах деятельности:

– содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие самозанятости;

– социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодежных кружках, секциях, студиях;

– оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, техногенных, экологических или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;

– производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, а также технических средств, включая автомототранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов;

– обеспечение культурно-просветительской деятельности (театры, музыкальные учреждения, школы-студии, творческие мастерские);

– предоставление образовательных услуг группам граждан, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам;

– содействие вовлечению в социально-активную деятельность социально незащищенных групп граждан (инвалиды, сироты, выпускники детских домов, пожилые люди, люди, страдающие наркоманией и алкоголизмом);

– профилактика социально опасных форм поведения граждан;

– выпуск периодических печатных изданий, а также книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой.

Представленная система критериев помогает идентифицировать предприятия, которые могут претендовать на получение государственной поддержки, но общепринятым критериям определения социальных предприятий она соответствует далеко не в полной мере. В данном перечне отсутствуют такие важные критерии, как первичность социальной миссии, инновационная активность в способах сочетания ресурсов (которые могли бы быть установлены через стоимость услуг), что в итоге приводит к тому, что поддержку могут получать коммерческие проекты предприятий, которые оказывают условно социальные услуги. [1]

Как правило, социальные предприниматели – это субъекты малого и среднего предпринимательства, определяемые в соответствии с критериями, представленными в законе 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», и как следствие, отсутствуют нормативно-правовые ограничения для оказания поддержки этой категории предприятий. В настоящее время в Госдуме рассматриваются поправки к данному закону, которые нацелены на дополнение определением социального предпринимательства в целях оказания государственной поддержки таким предприятиям.

Несмотря на заметный интерес к зарубежному опыту социального предпринимательства на самом высоком уровне, в России социальное предпринимательство отождествляется с «предпринимательской деятельностью, осуществляемой с целью оказания социальных услуг», что не соответствует мировой практике. Поэтому предложение о включении в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» ст. 26 «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области социального предпринимательства» с учетом критического анализа зарубежного опыта обоснованное и своевременное.

Все трудности определения социального предпринимательства оказывают влияние на формирование системы управления персоналом в данной категории предприятий.

В системе социального предпринимательства культурные концепции взаимодействия с персоналом можно классифицировать по преимущественной ориентации предпринимателей на производственные функции при подборе сотрудников, либо на определенного работника, когда производственная функция подбирается под него. При этом чаще всего руководители социально-ориентированных предприятий чаще всего ориентируются на вторую стратегию, подчёркивая, что предоставляют рабочие места социально незащищённым людям: специалистам без опыта работы; безработным жителям или инвалидам. Наиболее сложная задача стоит перед теми работодателями, которые берут на работу инвалидов, поскольку для них нужна такая работа, чтобы она была по силам, но не выглядела как эксплуатация тех, кому просто невозможно найти другое место.

Выбирая в качестве критерия подбора персонала соответствие работника производственной функции, работодатель предполагает, что эта функция связана с выполнением определенных задач, требующих глубоких профессиональных знаний, например, в области воспитания и обучения детей, лечения, организационного и финансового обеспечения деятельности предприятия. Однако и в этом случае социальные предприниматели могут использовать инструменты мотивации сотрудников как способ повышения эффективности производства. Несмотря на отсутствие системности, в России все же реализуются социальные проекты, которые можно назвать инвестициями в персонал и которые рассматриваются не как «накладные расходы», а именно как инвестиции, способные конкурировать за работника на рынке труда, делать его работу более эффективной за счёт повышения квалификации и дополнительной мотивации. [1]

Наиболее эффективны для социальных предприятий персонифицированные инвестиции в персонал, когда реализуется один или несколько проектов социальной поддержки или когда учитываются особенности и интересы конкретного работника. В рамках данного подхода возможно использование зарубежной системы BSC (сбалансированная система показателей достижения стратегических целей предприятия), содержание которой заключается в следующем: если предприятию нужен конкретный сотрудник, то руководитель выясняет пожелания человека и создает такие условия, чтобы его ожидания оправдались. Рассматриваемый подход позволяет максимально использовать инициативы человека при минимуме контролирующих мероприятий.

Проекты взаимодействия с персоналом фактически являются проявлением социального новаторства, поскольку они встраивают отечественные практики и западные идеи в свой особый контекст, обусловленный особенностями предметной деятельности и социума, среди которого существуют.

Таким образом, отношение организации к категории социального предпринимательства оказывает существенную роль в определении особенностей ее системы управления персоналом.

Список литературы

1. Барков А.В. О социальной значимости и актуальности легализации дефиниции «социальное предпринимательство» в российском законодательстве // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2015. Т. 1. № 61. С. 67-69.
2. Поляков А.С. Концепция внутриорганизационной мотивации деятельности в системе предпринимательства // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2011. № 8. С. 68а-72.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРИНЦИПАХ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

Фомченкова Л.В.

Филиал Национального исследовательского университета «МЭИ» в г.Смоленске

В настоящее время в России продолжает оставаться актуальной проблема невысокой эффективности производства, которая обостряется в условиях экономической нестабильности. Это обстоятельство заставляет руководителей производственных организаций искать пути системного решения данной проблемы, позволяющие повысить производительность труда, снизить потери рабочего времени, обеспечить рост качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Одним из таких решений является внедрение производственной системы Lean Production («Бережливое производство»), разработанной в компании Toyota Motor, а затем заимствованной другими производственными организациями по всему миру. Однако применение инструментов данной системы далеко не всегда приводит к достижению поставленных целей. Основная причина

кроется в игнорировании перестройки кадровой подсистемы, роль которой не менее важна, чем роль подсистемы материальной. И если технология применения инструментов Lean достаточно формализована и универсальна, то кадровая подсистема должна быть адаптирована к условиям конкретной организации.

Основными принципами производственной системы Lean являются: планирование производства с минимальными колебаниями (стабильность); стандартизация (канбан, хосин канри, визуальный порядок); всеобщее управление качеством (качество встроено в процесс - дзидока); постоянное улучшение (кайдзен) [2]. Реализация данных принципов невозможна без перестройки кадровой подсистемы, поскольку если эффективность персонала не достигла определенного уровня, то невозможно обеспечить желаемую производительность оборудования и получить необходимую мощность производственной системы в целом. Следовательно, для внедрения инструментов системы «Бережливого производства» требуются высокомотивированные сотрудники, способные к командной работе и постоянным улучшениям. В связи с этим возникает задача построения системы мотивации персонала на принципах «Бережливого производства», но с учетом специфики российской деловой культуры.

Используя японский опыт при построении системы мотивации, поддерживающей производственную систему Lean, необходимо выявить особенности управления персоналом и организации труда в Японии. В японских организациях проблемы, возникающие на производственном участке, всегда решаются на месте; ротации представляют собой обычную регулярную практику; продвижение определяется стажем и ведет к повышению оплаты труда; поощряется длительный стаж; обучение и тренинги проводятся без отрыва от производства; в процессе работы происходит постоянный обмен информацией в малых группах. Система мотивации персонала японских организаций учитывает специфику деловой культуры, характерными чертами которой являются ориентация на коллектив, склонность к командной работе; безусловное соблюдение правил; терпеливость; уважение людей, обладающих мастерством и стремление повысить свой уровень квалификации. Все это свидетельствует о том, что при выборе методов и инструментов мотивации предпочтение отдается нематериальной мотивации, которая включает в себя поощрения, не предполагающие выдачу сотрудникам материальных и денежных средств. В условиях ограниченных ресурсов нематериальная мотивация позволяет повысить заинтересованность персонала в работе, создать позитивный морально-психологический климат в коллективе.

В российских организациях накоплен значительный опыт по нематериальной мотивации, который особенно востребован в условиях экономической нестабильности. Широкое применение находят такие общие методы как усиление роли руководителя-лидера; информирование сотрудников; поддержание командного духа; вовлечение в принятие решений; обучение. Наиболее распространенными инструментами нематериальной мотивации являются:

- моральное стимулирование (официальное признание заслуг; культурно-массовые мероприятия; особые привилегии);
- мотивирующая организация труда (гибкий график; удаленная деятельность; участие в интересных проектах);
- регулярные встречи руководителей с подчиненными;
- поддержание организационной культуры (ценности, организационные правила, корпоративный лозунг и символика);
- процедура корректного увольнения (аутплейсмент).

В целом, данные инструменты согласуются с опытом японских организаций, внедривших систему «Бережливого производства», однако при их выборе следует учитывать различия мотивационных типов российских сотрудников, описанных В.И. Герчиковым [1]. В Табл.1 представлены мотиваторы для каждого типа сотрудников, целесообразные при внедрении инструментов «Бережливого производства», описанных в [2].

Таблица 1

Мотивации сотрудников в условиях «Бережливого производства»

Инструменты бережливого производства	Мотивация различных типов сотрудников				
	Инструмен-тальный тип	Профессио-нальный тип	Патриоти-ческий тип	Хозяйский тип	Избега-тельный тип
5S	Штраф при нарушении	Моральный Премия	Забота о работнике	Лучшие условия	Штраф
Карта потока	Участие в управлении	Лучшие условия	Забота о работнике	Участие в управлении	Забота о работнике

Визуальный менеджмент	Лучшие условия	Участие в управлении	Наказания	Участие в управлении	Штраф
TPM	Лучшие условия	Лучшие условия	Наказания	Лучшие условия	Забота о работнике
Хосин канри	Развитие	Развитие	Моральный	Развитие	Моральный
Бездефектное производство	Участие в управлении	Участие в управлении	Моральный	Участие в управлении	Штраф
SMED	Лучшие условия	Лучшие условия	Участие в управлении	Лучшие условия	Забота о работнике

При внедрении инструментов «Бережливого производства» следует учитывать мотивационный тип в ходе распределения работ. Так сотрудникам с избегательным типом мотивации не следует поручать сложные работы, так как он безынициативны, имеют низкую квалификацию, зависимы от руководителя. Сотрудники с хозяйским типом мотивации отличаются высокой ответственностью и эффективностью, независимы, поэтому они способны работать автономно и возглавлять команду, осуществляющую внедрение инструментов «Бережливого производства». Сотрудники патриотического мотивационного типа ориентированы на участие в реализации общего дела, они убеждены в своей нужности для организации и готовы взять на себя дополнительную ответственность, поэтому им следует поручать руководство пилотными проектами реализации инструментов «Бережливого производства». Профессиональный тип сотрудников ценит в работе ее содержание и возможность проявить себя, предпочитает самостоятельность, достаточно быстро становится лучшим специалистом, поэтому им необходимо предоставить возможность решения нестандартных задач, требующих творческого подхода. Работники с инструментальным типом мотивации ориентированы на получение материального вознаграждения, поэтому им следует поручать работу с четко измеримым результатом. Диагностика мотивационного профиля может помочь сделать обоснованный выбор способов мотивации конкретных сотрудников и их команд.

Помимо мотивационного типа при построении системы мотивации следует учитывать и существенные различия между поколениями сотрудников. С этой целью целесообразно использовать теорию поколений Н. Хоува и У. Штрауса, в соответствии с которой для молодого специалиста поколения Y (1985-2000 г.р.) основными мотиваторами являются перспективы профессионального роста, карьера, обучение, непрерывные инновации; взрослые люди поколения X (1964-1984 г.р.) мотивированы на командную работу, взаимоподдержку, наставничество молодежи, карьерный рост и расширение деловых контактов; зрелые люди поколения ВВ (1943-1963 г.р.) нуждаются в поддержке руководства, позитивных отношениях с коллегами. Данные различия в ценностях представителей различных поколений следует учитывать при формировании команд и их мотивации.

Построение системы мотивации персонала должно базироваться на следующих принципах:

- мотивация должна помогать решать тактические задачи организации по реализации концепции «Бережливого производства»;
- мотивация должна охватывать все категории работников;
- при выборе методов мотивации необходимо учитывать мотивационный тип и возраст сотрудников;
- мотивационная программа должна постоянно совершенствоваться.

Внедрение разработанной системы мотивации следует начать с пилотного проекта в одном из подразделений. На основе оценки полученных результатов разрабатываются Положение о мотивации персонала и корпоративные стандарты. Для оценки эффективности системы мотивации могут быть использованы такие показатели как текучесть кадров, удовлетворенность сотрудников, производительность труда, экономический эффект от реализации программы мотивации.

Таким образом, построение и внедрение системы мотивации на принципах «Бережливого производства» с учетом российской деловой культуры позволит повысить эффективность материальной подсистемы производственной системы и обеспечит результативное внедрение ее инструментов в российских организациях.

Список литературы

1. Михненко П.А. Основы менеджмента [Электронный ресурс]: Учебный курс. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». Центр развития электронного обучения МФПУ «Синергия», 2013. URL: http://free.megacampus.ru/xbookM0012/index.html?go=part-047*page.htm
2. Деннис П. Основы бережливого производства. Путеводитель по самой эффективной в мире системе производства. – М.: Олимп-Бизнес, 2013. – 224 с.

ПРИМЕНЕНИЕ АУТПЛЕЙСМЕНТА КАК СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Шидакова Е.Е., Ширяева Е.Н.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Аннотация: в статье рассматривается программа аутплейсмент как комплекс мер, направленных на смягчение отрицательных результатов увольнения, которые включают эмоциональную помощь. Кроме того, демонстрирует этапы аутплейсмента, устанавливает положительные аспекты использования проекта в организациях.

Abstract: the article deals with the outplacement program as a set of measures aimed at mitigating the negative results of the layoffs, which include emotional help. In addition, demonstrates the stages of outplacement, sets the positive aspects of the use of project organizations.

В основе социально-экономической политики современного государства лежит цель обеспечения высокой степени экономического развития. Проблемы управления персоналом становятся актуальными в условиях кризисного развития экономики и характеризуется скоростью изменений, нестабильностью и непредсказуемостью последствий. Происходящие преобразования в организации сказываются на численности персонала. Решение этой проблем разнообразны и проявляются обширным диапазоном других технологий управления персоналом.

Зачастую компаниям для бизнеса необходимо уменьшать себестоимость, что приводит к поиску новых заключений относительно персонала, например, сокращение персонала. Организация и проведение операции увольнения представляется одной из наиболее малоприятных, где следует принимать во внимание человеческий фактор, оценку профессиональных умений и другое.[4]

В существующей экономической среде работодатель обязан защитить сотрудников от последствий увольнения. Один из инструментов корпоративной ответственности представляется современная методика управления персоналом – аутплейсмент, использование которой играет главную роль в социальной ответственности. Применение технологии дает возможность согласовать между собой экономические цели учреждения, заключающиеся в увеличении дохода и сокращении затрат, а так же застраховать от потери работы штат.

Программа аутплейсмента–система процесса увольнения работников более щадящим и разумным методом, что дает возможность сократить риск юридических осложнений, сохранить положительную репутацию фирмы. Причиной этой услуги представляет то, что предприятие должно расстаться с квалифицированным работником, для которого в новых обстоятельствах нет места в компании.[2]

На Западе аутплейсмент возник в 1940-х годах, а на рубеже 70–80-х годов XX столетия оказался в центре внимания индустриальных компаний в связи с потребностью преодоления упадка занятости и необходимостью преобразовать свою внутреннюю структуру. Активность в применении инструмента увеличилась к середине 90-х годов, в нынешнее время в США до 80% компаний используют услугу. Зачастую аутплейсмент указывается в трудовом договоре. В Японии –до 30% компаний, а в Европе – 15-20% компаний упрощают работникам расставание с привычным местом работы и поиском новой. Таким образом, в данный период времени метод широко применяется в обществе. Использование услуги в фирмах сообщает о общественной ответственности работодателей за собственный штат.

В России аутплейсмент появился в конце 1998 г., когда экономический кризис привел к увольнениям работников многих фирм. В условиях неустойчивой экономики методика аутплейсмента как один из видов услуг профессионального консалтинга с достаточной эффективностью может быть применена организациями для достойного освобождения сотрудников. [3]

Процедура аутплейсмента включает разные методы поддержки, в том числе индивидуальные консультации, тренинги. Программа аутплейсмента включает в себя следующие пакеты услуг:

1. Информационный пакет: подготовка рекомендательных писем, информирование о правах и гарантиях при увольнении и трудоустройстве, подготовка списка кадровых агентств и служб занятости.

2. Консультационный – консультации по рынку труда, обучение методам поиска работы и поведению на интервью, консультирование по вопросам трудового законодательства.

3. Маркетинговый пакет – подготовка рекомендательных писем, характеристик; обучение приемам поиска работы и борьбу со стрессами; разработка и профессиональное составление резюме; рассылка резюме в ведущие кадровые агентства; тренинги по прохождению собеседования при приеме на работу.

4. Психологический пакет –подразумевает наличие отработанной технологии процесса увольнения, а также различные типы поддержки в преодолении стресса, увеличение уровня самооценки; психологическую помощь на любой стадии этапа устройства на работу и приспособления.

5. Технический пакет предполагает обеспечение доступ в Интернет для поиска вакансий; обеспечение возможности пользоваться электронной почтой и факсом для рассылки резюме.[1]

Использование программы аутплейсмент имеет следующие преимущества для увольняемых сотрудников и для компании:

Таблица 1

Преимущества применения программы аутплейсмента.

Программа аутплейсмента позволяет:	
увольняемым сотрудникам:	компании:
освоить технологию поиска работы	поддержать свой имидж
узнать о современном рынке труда	сохранить лояльность сотрудников
оценить свой профессиональный опыт	предотвратить резкое снижение производительности труда
подготовить конкурентоспособное резюме	управлять персоналом, вовлеченным в производственный процесс
отработать навыки прохождения интервью	передать часть нагрузки по администрированию персонала
получить информационную и психологическую поддержку	расчет заработной платы и налогов, а также трудовые риски провайдеру
	показать заинтересованность в дальнейшей судьбе сотрудников.

Впервые услугу аутплейсмента на российском рынке труда применила компания «ProcterandGamble» (P&G), которая реализовывала в 1992 г. инвестиционный проект стоимостью $50 млн. в Новомосковске (Тульская область), предусматривавший увольнение более 1000 сотрудников «Новомосковскбытхима». Процедура сокращения штата работников включала выплату выходных пособий от 2 до 4,5 годовых окладов и оказание помощи при дальнейшем трудоустройстве. Компанией P&G был создан центр переквалификации кадров «Старт», открытие которого обошлись компании в 1 млн. долл. После открытия центра «Старт» в России, через 2 года подобные проекты появились в Аргентине и Китае.

Кадровым агентством «Прогресс-Инфо» при закрытии кондитерской фабрики «Чок энд Роллс» в Санкт-Петербурге была проведена программа по оказанию содействия высвобождаемому персоналу в поиске новой работы, в 2003 г. инвестиционная компания «Росбилдинг» основала центр трудоустройства и за 2 года было трудоустроено около 4000 человек.

Рассматривая перспективы аутплейсмента в России, мнения специалистов расходятся. Часть кадровых агентств России не предоставляет услуги аутплейсмента, считая, что российский рынок труда не готов к ним[3]. Другая часть экспертов убеждает, что в ближайшем будущем спрос на услуги аутплейсмента в России будет расти, поскольку в настоящее время наблюдается тенденция в росте качественных показателей, направленных на оценку HR-сферы. С данным мотивом невозможно не согласиться. На самом деле, существенно возрастает количество зарубежных фирм, работающих на российском рынке, увеличивается доля капитала в этом секторе в отечественных фирмах и одновременно с новыми работодателями, инновационными технологиями управления человеческими ресурсами приходят новые правила работы.

Проанализировав статус аутплейсмента в России, необходимо заметить разногласие: услуга становится более востребованной в решении фактических вопросов, однако не обладает легитимным основанием, что мешает ее доверию и закреплению. Кроме того, отсутствует абстрактное понимание аутплейсмента как явления, занимающего стратегически осознанное место в экономической жизни страны.[4]

Процедура аутплейсмента базируется на комплексе событий, формирующих увольняемым подходящие обстоятельства выхода из компании с наименьшим убытком своих интересов.

Тем не менее, не каждое предприятие в нашей стране готово оплачивать полный цикла аутплейсмента, включая 100% трудоустройство, особенно при многочисленных увольнениях, а именно такой уровень дает возможность извлечь из аутплейсмента выгоду.

В нынешнее время перемены в сфере политики и технологий управления человеческими ресурсами в трансформируемой экономике содействует формированию аутплейсмента. Его применение имеет большое значение как инструмент антикризисного управления персоналом. Несомненно, за программу надо заплатить, однако расходы этого стоят. В рамках предприятия услуга позволит качественно устроить работников при этом сохраняя хорошие отношения, а также поддерживать благоприятный климат в коллективе и уровень производительности труда. Если же рассматривать аутплейсмент в рамках страны, то это увеличение занятого населения, снижение количества безработных граждан и недопущение обострения социально- экономического напряжения в обществе. Применение аутплейсмента способствует также совершенствованию отдельных элементов таких как этические, социально- психологические и правовые взаимоотношения в процессе трудовой деятельности между работниками и работодателями. Сохраняются инвестиции, сделанные фирмой в усиление собственного имиджа, в последующем, организация сможет сэкономить на выборе требуемых работников. А в компании, пользующиеся престижем у собственного персонала и у партнеров, профессионалы проходят намного охотнее, чем в прочие компании.[5]

Список литературы

1. Бухалков М.И. Управление персоналом на предприятии: учебник для высших учебных заведений. М.: Экзамен, 2005. – 575с.
2. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 483с.
3. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. 4-е изд. доп. перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 695с.
4. Гутгарц Р.Д. Управление мотивацией и стимулирование персонала // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - № 1. – С. 474с.
5. Свергун О., Паас Ю., Дьякова Д. HR-практика. Управление персоналом. СПб.: Питер, 2011. – 319с.

РАЗРАБОТКА И ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Арсенина А.А., Князева Е.О.

Приокский государственный университет, г.Орел

Корпоративным моделям компетенций отводится важная роль и в системе подготовки кадров, и управления персоналом. В одних компаниях модель компетенций является ключевой в работе с кадрами, в других - профили компетенций используются в качестве прикладных инструментов, например, для оценки персонала [1, с. 20-21].

Большинство организаций использует компетенции для того, чтобы добиться согласованности деятельности своих специалистов; обмениваться информацией с работниками; улучшать взаимодействия в группах; установить высокие стандарты качества и эффективности и т.д.

Владение компетенцией не является застывшим, законченным процессом. Требуется постоянное обновление имеющихся знаний и навыков и приобретение новых. Поддержание компетенций на требуемом уровне определяет необходимость управления ею [2, с. 110].

Сейчас успех компетенций, особенно коммерческий, налицо. Большинство крупных российских компаний внедрило модель компетенций. Практически все консалтинговые фирмы оказывают услуги подобного рода, выстраивая с помощью модели компетенций не только систему оценки, но и всю модель управления персоналом организации[3, с. 31].

Одним из возможных направлений этой работы является внедрение на предприятии системы менеджмента качества, основанной на международных стандартах серии ISO9000, в которую могут быть успешно интегрированы существующие на предприятии системы управления [5, с. 98].

В настоящее время в России подавляющее большинство внедрённых и сертифицированных систем менеджмента качества не работает. Так, например, эксперты считают, что по-настоящему внедрили методы менеджмента качества не более четверти предприятий [4, с. 25].

Осуществляя менеджмент ресурсов, высшее руководство не должно забывать, что одно из ключевых мест в менеджменте качества занимает работа подразделений по управлению человеческими ресурсами.

Кадровые службы считают подчас не столько необходимым, сколько неизбежным (в основном в связи с требованиями государства по учету работников предприятия) элементом управления. Сотрудников кадровых служб начинают относить к работникам "второго", а то и "третьего" сорта по сравнению с подразделениями производства, сбыта, маркетинга, финансов, рекламы [6, с. 167].

Для того чтобы оценить качество выполнения работы, прежде всего, должен быть задан стандарт. И стандартом может послужить разработанная модель компетенций для оцениваемой должности (Табл.1).

Таблица 1

Типы компетенций

Тип	Описание
1. Корпоративные (или ключевые)	компетенции, поддерживающие провозглашенную миссию и ценности компании и применимые к любой должности в организации, перечень корпоративных компетенций можно встретить в презентационных и информационных материалах компаний.
2. Управленческие	компетенции, применяемые в отношении должностей всех уровней управления. Используются для оценки руководителей.
3. Специальные	компетенции, используемые в отношении определенных групп должностей разных департаментов. Например, для сотрудников каждого из отделов: продаж, информационных технологий, финансового отдела и т.д. Это знания и навыки, определяющие профобязанности, уровень владения ими, способность
4. Личностные	компетенции, имеющие надпрофессиональный характер и необходимые в любой области деятельности. Личностная компетенция- духовная зрелость, осознание человеком собственных жизненных целей
5. Простые	единый перечень индикаторов поведения, который может быть разработан, к примеру, руководителем компании
6. Детализированные	компетенции, состоящие из нескольких уровней. Количество уровней определяется на этапе разработки модели компетенций

Источник: [8, стр. 41-42].

Модель компетенций - это полный набор компетенций и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения сотрудником его функций, проявляемых в соответствующих ситуациях и времени, для конкретной организации с ее индивидуальными целям и корпоративной культурой. Эффективная модель компетенций должна быть ясной и легкой для понимания, описываться простым языком, иметь простую структуру. Большинство моделей могут быть описаны с помощью 10 - 12 индивидуальных компетенций [7, с. 45-61].

Модель компетенций состоит из кластеров (блоков) компетенций. Кластеры компетенций - набор тесно связанных между собой компетенций (обычно от трех до пяти в одной "связке"). Каждый кластер компетенций имеет уровни - это стандарты поведения, которые наблюдаются в действиях человека, обладающего конкретной компетенцией [9, с. 204].

Можно разработать профиль должности руководителя кадровой службы и оценку по пятибалльной системе кандидатуры (Табл.2).

Таблица 2

Профиль должности «Руководитель кадровой службы»

Характеристика	Требование	Оценка 1-5
Возраст	От 25 до 45	5
Семейное положение	Несущественно	5
Наличие детей	Предпочтительно старше 3 лет	5
Образование	Высшее	5
Вредные привычки	Без вредных привычек	2
Состояние здоровья	Допустимы общие заболевания	3
Опыт работы	От 3х месяцев	5
	Знания, умения, навыки	
Коммуникативные навыки	Развитые	4
Культура речи	Высокая	4
Работа на компьютере	Продвинутый пользователь	2
Владение языками	Несущественно	5
Грамотность	Выше среднего уровня	5
Умение соблюдать инструкции	Необходимо	5
	Личностные характеристики	
Открытость	Желательна	2
Коммуникабельность	Высокая	5
Конфликтность	Недопустима	5
Ориентация на процесс	Желательна	1
Лидерство	Желательно	5
Стрессоустойчивость	Необходима	4

[Источник: составлено автором]

Из данных таблицы видно, что кандидатура, прошедшая оценку подходит на предлагаемую должность. Кандидата на должность руководителя кадровой службы можно оценить как перспективного специалиста, обладающего высоким интеллектом и развитыми деловыми качествами. У претендента выражены лидерские качества, есть «здоровые» амбиции. Профессиональные данные соответствуют профилю должности руководителя кадровой службы.

Далее для более удобного использования модели компетенций все компетенции объединены в 3 кластера.

1. Личностно-деловые качества:
2. Коммуникативно-управленческие характеристики:
3. Профессиональные характеристики:

На основании данной модели компетенции построим профиль компетенции для руководителя кадровой службы (Рисунок 1).

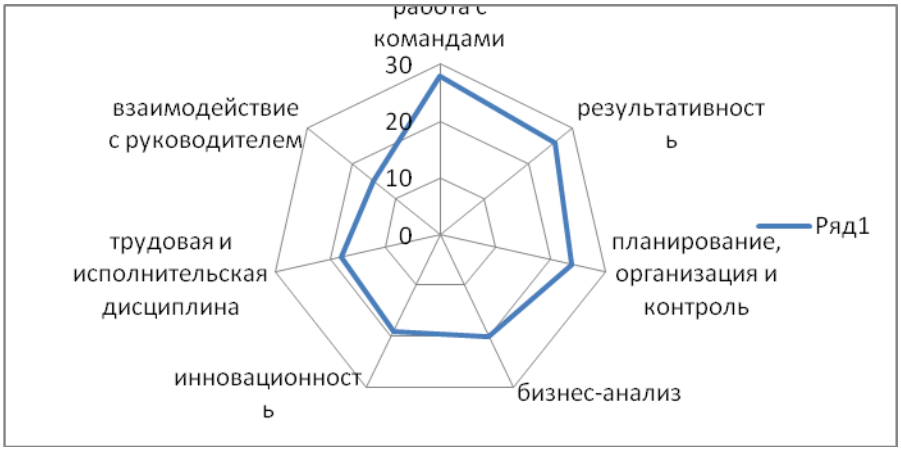

Рис.1. Профиль компетенции руководителя кадровой службы.

[Составлено автором].

Таким образом, работа по формированию профиля – довольно трудоемкий процесс. Поэтому руководителям необходимо заранее планировать работу по профилированию и закладывать ее в свои планы, считая данную задачу как обязательную и требующую отдельного внимания. Использование профилирования приводит к четкой организационно-функциональной структуре должностей в компании. А это значит, что система становится более управляемой, менее подверженной ситуативному влиянию отдельных факторов и форс-мажоров.

Список литературы

1. Климкович Н.И. Системный подход к оценке деятельности персонала / Н.И. Климкович // Управление развитием персонала. - 2009. - №3. - С. 110.
2. Основы управления персоналом. Учебник / под ред. Генкина Б.М., - М. - 2010. - 290 с.
3. Попов С.Г. Управление персоналом: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Ось-89. - 2007. -144 с.
4. Рягузов А. Управление персоналом в 2010 году: мировые тенденции и прогнозы / А. Рягузов // Кадровый менеджмент. - 2010. - №1. - С. 300.
5. Савельева Т.О. Управление персоналом в современных организациях / Т.О. Савельева // Экономист. - 2009. - № 9. - С. 20-21.
6. Свирина И. Аттестация как механизм оценки уровня квалификации персонала / И. Свирина // Служба кадров и персонал. - 2009. - № 10. - С. 65.
7. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента – М. -2009. - 205 с.
8. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики./ Под ред. Р. Марра, Г. Шмидта. - М.: Дело - 2011. - 61 с.
9. Шаронова, С. А. Компетентностный подход и стандарты в образовании (сравнительный анализ стран ЕС и России) / С. А. Шаронова // СОЦИС. - 2008. - № 1. - С. 138–145.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ НА КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИХ РЕЗИДЕНТОВ

Обрядов А.А.

Дальневосточный Федеральный Университет, г.Владивосток

Выделение особых территорий внутри страны, которые имеют необходимую для старта производства инфраструктуру и предоставляют льготные налоговые, таможенные и административные режимы, является широко распространенным в международной практике инструментом привлечения крупных предприятий.

Такие площадки создаются, как правило, по инициативе государства и служат для повышения конкурентоспособности экономики на международном и межрегиональном уровнях, для стимулирования развития регионов страны, приоритетных отраслей промышленности и сферы услуг, а также для расширения экспорта. В РФ подобного рода площадками являются особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития.

Актуальность темы вызвана бурными дискуссиями вокруг закона о территориях опережающего развития. Высказываются мнения, что данный законопроект служит для расхищения национальных богатств России иностранными предпринимателями, которые хищнически относятся к арендованным территориям и ресурсам.[2]

Цель - выявление конкурентных преимуществ резидентов ТОРов перед нерезидентами в Приморском и Хабаровском краях.

Задачи исследования :

1) Выявить общие правила функционирования территорий опережающего развития

2) Изучить налоговые преференции

3) Отследить результаты действия закона о ТОРах

Объектом настоящего исследования являются налоговые преференции, которые предоставляются резидентам территорий опережающего развития.

Субъектом исследования являются территории опережающего развития «Хабаровск» и «Комсомольск» в Хабаровском крае, «Надеждинская» в Приморье.

Территория опережающего развития - это экономическая зона со льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями для резидентов.

Первыми одобренными правительством ТОР стали площадки "Хабаровск" и" Комсомольск" в Хабаровском крае и "Надеждинская" в Приморье, которые должны дать 7 тысяч новых рабочих мест. Общий объем частных инвестиций в первые три ТОР должен составить более 50 миллиарда рублей. В ближайшее время должны быть одобрены еще шесть ТОР: "Приамурская" и "Белогорск" в Амурской области, "Камчатка", "Михайловская" в Приморье, "Беринговский" на Чукотке и Индустриальный парк "Кангалассы" в Якутии.[3]

Резидентам предоставляются следующие льготы:

1) Налог на добычу полезных ископаемых снижен до 0% в течение четырёх лет, с постепенным повышением до 100%.

2) Предусматривается освобождения от налога на имущество и налога на землю.

3) Налог на прибыль: не более 5% в течение первых пяти лет, не менее 10% в течение следующих 5 лет

4) Социальные взносы составляют 7,6% в течение первых 10 лет

5) Льготные ставки по арендной плате

6) Особый порядок пользования землей.

7) Предоставление особых государственных услуг

8)Льготный режим подключения к различным объектам инфраструктуры.

9) Допускается использование свободной таможенной территории.

10) Иностранный персонал может быть привлечен на более удобных условиях. [3]

11) Предусмотрен особый порядок проведения контрольных мероприятий со стороны государственных органов [1]

Рассмотрим ТОР "Надеждинская" на пример количественных и качественных изменений после введения закона.

Проект предполагает создание открытой для инвестиций площадки в 806 га, обеспеченной различной инфраструктурой. Стать резидентами приглашаются инвесторы с проектами в области машиностроения, пищевой, фармацевтической и легкой промышленности, а также производства строительных материалов. Стоит отметить, что проекты должны быть ориентированы на импортозамещение.

Предполагается создание единой схемы обеспечения парка всей необходимой инфраструктурой с обязательным подключением каждого резидента.

Водоснабжение территории комплексом «Пушкинская депрессия», а водоотведение подключат к Северным очистным сооружениям. Обеспечение газом будет от основной магистральной трубы, на территории парка за счет государства будут построены асфальтовые и железные дороги.

С 1 марта 2015 года стали действовать налоговые поправки к закону о ТОРах, которые дают существенные налоговые преференции компаниям-резидентам.

Так, инвесторы, создавшие свое предприятие в рамках ТОРа, после получения первой прибыли на пять лет освобождаются от уплаты налога на прибыль в федеральный бюджет(2%). А налог на прибыль в региональный бюджет в течение первых пяти лет для них не может превышать 5%.Через пять лет они будут платить налог на прибыль по ставке не менее 10%.

Юридические лица, претендующие на налоговые льготы, должны быть зарегистрированы на территории опережающего социально-экономического развития и не могут иметь обособленных подразделений, расположенных за пределами ТОРа.

Также организация не должна применять специальные налоговые режимы или являться некоммерческой организацией, банком, страховой организацией, негосударственным пенсионным фондом, профессиональным участником рынка ценных бумаг, клиринговой организацией.

Закон также устанавливает понижающий коэффициент к ставке налога на добычу полезных ископаемых для участников инвестиционных проектов, направленных на добычу полезных ископаемых, и организаций-резидентов ТОР на 10 лет.

Также, резиденты ТОРов освобождаются от уплаты налога на имущество организаций. В результате совокупная налоговая нагрузка составит примерно 12,2 процента.

Таким образом, налоговые преференции можно представить в виде таблицы:

Таблица 1

Налоговые преференции		
Наименование налога	Обычный режим	ТОР
Налог на прибыль, в т.ч	20%	0-5%
РФ	2,0%	0%
Субъект федерации	18,0%	5%
Налог на землю	В среднем 1,5%	0%
Налог на имущество организаций	2,2%	0%
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды(РФ), в т.ч.	30%	7,6%
Пенсионный фонд	22,0%	6,0%
Фонд социального страхования	2,9%	1,5%
Фонд обязательного медицинского страхования	5,1%	0,1%

Заключение

В заключение необходимо сделать вывод о том, насколько налоговые преференции помогают бизнесменам в развитии их бизнеса.

Во-первых, существенное снижение налога на прибыль позволяет производителям больше производить и больше продавать.

Во вторых, нулевой налог на имущество организаций способствует регистрации большего количества имущества в зоне ТОР

В третьих, снижение страховых взносов в государственные внебюджетные фонды мотивирует работодателей платить "белую" заработную плату и не прятать работников от налоговой инспекции.

Таким образом, налоговые преференции в ТОРах весьма существенны и могут дать значимое конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации"
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Российская газета - http://rg.ru
5. 5)РИА Новости http://ria.ru/infografika/20150803/1159983978.html#ixzz43WnDB5
6. Сайт Приамурской ТОР - http://amurtor.ru
7. Сайт http://ria.ru/economy/20141231/1041040994.html
8. Сайт Надеждинской ТОР - http://nadezhdinsk.ru

НЕДОСТУПНАЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ СРЕДА

Харитонова Ю.Н., Майоров Д.Б.

Российский государственный социальный университет, филиал в г.Павловском Посаде

В отличие от многих развитых государств общественные места в России в большинстве случаев не приспособлены для посещения их людьми с ограниченными возможностями. Значительное количество необорудованных для нужд инвалидов подземных переходов, отсутствие подъемных механизмов и звуковых сигналов светофоров - всего лишь ничтожно малая часть перечня препятствий, с которыми им приходится сталкиваться ежедневно. Проблема социальной интеграции инвалидов в России стоит очень остро.

В настоящее время в нашей стране реализуется государственная целевая программа "Доступная среда" на 2011- 2020 года, одной из целей которой является формирование уже к 2016г. условий для беспрепятственного доступа к наиболее значимым для инвалидов объектам и услугам в сферах здравоохранения, культуры, транспорта, информации и связи, образования, социальной защиты, спорта и физической культуры, жилого

фонда. Из бюджета в 47 млрд. рублей планируется обеспечить телепрограммы субтитрами, устанавливать пандусы и лифты для колясочников, а также устранить барьеры в первую очередь в сознании общества [1].

Кроме того, документ обещает увеличение количества школ для совместного обучения здоровых детей и ребят-инвалидов, запуск на улицы города транспорта, которым могут пользоваться люди с ограниченными возможностями, снабжение большего числа телевизионных программ субтитрами и сокращение сроков прохождения инвалидами процедуры медико-социальной экспертизы. Будет сделан упор на обучение специалистов, готовых заниматься с инвалидами, в том числе переводчиков жестового языка. Также предполагается, что в результате реализации программы возрастет успешность реабилитации инвалидов. За период с 2011 по 2015 год к активной жизни возвратились 22% инвалидов, прошедших реабилитацию.

Долгие годы проблемы инвалидов в нашей стране попросту замалчивались, как бы пытались эти проблемы вообще не замечать. Государство по факту ограничивалось выплатой пенсий или пособий. Многие инвалиды оказывались замкнуты в четырех стенах, отгорожены, по сути дела, от общества. Чтобы получить образование, сделать профессиональную карьеру, приходилось буквально пробивать многочисленные препоны.

Таким образом, в подходах к проблеме инвалидности со стороны государства произошли некоторые положительные изменения, но они недостаточны или не реализуются.

По данным мониторинга, проведенного Всероссийским обществом инвалидов (на 1 июля 2015г.), из 60 региональных организаций общества, участвовавших в опросе, лишь московская указала на то, что оснащение действующих социальных и транспортных объектов элементами безбарьерного дизайна осуществляется довольно быстро и с достаточно разнообразным набором используемых приспособлений. Многие организации ВОИ также отмечали, что вся безбарьерная "модернизация" уже действующих объектов социальной инфраструктуры "носит едва ли не демонстративно формальный характер и имеет весьма слабое отношение к реальному решению проблемы барьерной среды.

Поэтому на сегодняшний день, перед государством стоит задача - кардинально изменить ситуацию к лучшему. В мае текущего года произошло историческое событие: Россия ратифицировала Конвенцию ООН о правах инвалидов. На сегодняшний день в 60 субъектах РФ уже приняты региональные программы и реализуются мероприятия, направленные на устранение существующих ограничений и барьеров, формирование условий для беспрепятственного доступна к приоритетным объектам и услугам для инвалидов. С 2013г. такая работа ведется во всех 83 субъектах РФ.

Необходимо продолжить закупки специализированных транспортных средств для обеспечения перевозок инвалидов. Перевод всего парка автобусов на низкопольный подвижной состав будет обеспечен в 2018г., троллейбусов - в 2017г., количество низкопольных трамваев в 2017г., по прогнозу, составит 66,5% [2].

Если говорить о гостиницах, приспособленных для инвалидов всех категорий, то таких в России пока немного, однако наблюдается положительная динамика. Больше готовы к пребыванию инвалидов санатории и пансионаты, но появляются и соответствующие гостиницы, правда, в основном в больших городах, например таких, как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург и Сочи.

Так, в ходе недавно проведенного мониторинга в столице из 215 имеющихся гостиниц было обследовано 150 на предмет их приспособленности для постояльцев из числа инвалидов. Оказалось, что 54 из них могут принимать туристов с ограниченными функциями самостоятельного передвижения, в 42 гостиницах есть номера для инвалидов с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата и передвигающихся на колясках. Всего в Москве 152 номера подходят для приема таких туристов, в основном - в отелях крупных сетей. В 33 гостиницах есть возможность для приема слабовидящих туристов с собаками-поводырями.

Говоря о ситуации с вовлеченностью инвалидов в общественную жизнь за рубежом, нельзя не упомянуть Великобританию, к которой сейчас в связи с проведением Олимпиады приковано внимание всего мира. Каждый россиянин, хоть раз посещавший Соединенное Королевство, согласится, что там все усилия государства направлены на то, чтобы сделать жизнь инвалидов комфортнее. В этой стране, наверное, не встретишь ни одного музея, где нет подъемных механизмов и других технических средств, разработанных специально для людей с ограниченными возможностями, а в некоторых из них посетителям предлагают свои собственные инвалидные коляски. Также сразу обращает на себя внимание тот факт, что на британских городских автодорогах очень мало подземных переходов, зато огромное количество "зебр" и светофоров, оборудованных звуковыми сигналами, что, безусловно, значительно облегчает жизнь инвалидам всех категорий. Вообще нельзя не отметить, что в Туманном Альбионе даже лифты - "говорящие", чтобы помочь инвалидам по зрению ориентироваться в пространстве. О том, что все британские городские автобусы оснащены пандусами, с помощью которых инвалиды легко поднимаются в салон, не стоит даже и говорить. Предусмотрительные британцы подумали и о специальных туалетах для инвалидов, которые есть в каждом крупном супермаркете и во всех общественных местах.

В других развитых странах уровень помощи людям с ограниченными возможностями также очень высок. Например, в Германии ни одному автомобилисту не придет в голову занять место на парковке, предназначенное для инвалида. В Испании в метро помимо эскалаторов действуют лифты для спуска и подъема граждан, которым трудно ходить. Цифры на кнопках таких лифтов продублированы на азбуке Брайля для слабовидящих [3].

Российским инвалидам о такой заботе остается только мечтать. Поэтому, российским чиновникам необходимо перенимать лучший мировой опыт. В задачах программы должно войти и «устранение «отношенческих» барьеров, формирование социума, дружественного по отношению к инвалидам. Тем не менее, для самих инвалидов важен вопрос рабочих мест. Правительство обещает повысить до 30,5% количество людей с ограниченными возможностями, которые смогут найти себе работу через службы занятости. Начиная с 2010 года работодателю возмещаются затраты на приобретение специального оборудования для оснащения рабочих мест для инвалидов в размере 30 тыс. рублей на одно рабочее место. А в 2014 году такая компенсация может составила уже 50 тыс. рублей.

Таким образом, проблема инвалидности в России становится особенно актуальной, так как основой определения группы инвалидности становится ограничение способности к трудовой деятельности. Создание доступной среды для инвалидов позволит им реализовывать свои права и основные свободы, что будет способствовать их полноценному участию в жизни страны.

Список литературы

1. http://www.rosmintrud.ru/
2. http://doorinworld.ru
3. http://perspektiva-inva.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Харитонова Ю.Н., Макарова Г.Ю., Рыбаков В.Е.

Российский государственный социальный университет, филиал в г.Павловском Посаде

В настоящее время налоговая политика является важнейшим из звеньев экономической политики в целом, которая ответственна за регулирование экономических процессов в обществе. Поскольку ситуация в российской экономике последние годы является неблагоприятной, а дефицит государственного бюджета существенно вырос, для выхода из экономического кризиса правительство решило использовать непопулярные методы, которые широко применялись в 90-х годах. По мнению, Минфина России, единственным способом сбалансировать бюджет страны - это повысить налоги [5].

К примеру, уже с 2016 года Минфин возвратил отмененный в 2004 году налог с продаж. Пока он взимается только в Москве и Севастополе. Объясняя необходимость введения налога с продаж в 2016 году, чиновники ссылаются на успешную практику США. В Америке действительно продажи в каждом штате дополнительно облагаются налогом в размере от 3% до 5%. Однако инициаторы проекта не упоминают о том, что в США не действует налог на добавленную стоимость (НДС). В России же с введением этого налога НДС не отменят. Интересно, что такая же налоговая программа была отменена в 2004 году. Таким образом, власти практически в точности возвращают методы 90-х годов.

Повышение налоговых ставок с 2018 года коснется еще двух очень значимых налогов НДС и НДФЛ. Ставку НДС планируется повысить до 20 % с нынешних 18, ставку НДФЛ с 13% увеличить до 15%. Повышение налога на доходы физических лиц – это прямое залезание в карман простого работника. Система распределения доходов и расходов в России откровенно несправедлива, на одном и том же предприятии разрыв зарплат между топ-менеджерами и работниками может достигать 100 и более раз — эти цифры учитывают только заработную плату, оставляя в стороне доходы собственников в виде дивидендов и так далее [1].

Повышение налогов «по всем фронтам» увеличит базу для НДС, что в свою очередь увеличит нагрузку этого налога. Однако Минфин уверяет, что НДС и НДФЛ будет повышаться постепенно. Хотя значительные трудности с наполнением бюджета возникли уже в первой половине 2016 года, и это станет причиной незамедлительного увеличения НДС и НДФЛ в 2018 году [2].

Налоговая нагрузка для физических лиц продолжает расти. Сумма земельного налога рассчитывается теперь на основании кадастровой стоимости объекта, т.е. приближенной к рыночной.

Также в 2016 году вновь увеличивается акциз на сигареты и налог на дивиденды для физических лиц до 13%, вместо 9%, утвержденных в 2014 году. В итоге в стране будут действовать самые высокие нагрузки по налогам в фонд оплаты труда и по косвенным налогам. Все это приведет к уже знакомой реакции 90-х годов – снизится конкурентоспособность отечественного производителя, в результате чего работодателям придется снижать заработные платы и уходить в «теневой бизнес», выдавая заработную плату «в конвертах».

Однако падение бизнеса – далеко не единственная негативная реакция непопулярных методов. Повышение налогов повлечет за собой подорожание практически всех групп товаров, что на фоне уменьшающейся заработной платы, повлечет за собой снижение покупательской способности и рост инфляции как минимум еще на 1,5-2%.

Хотя в мировой практике не раз доказано, что чем выше в стране налоги, тем более доступна и качественнее система образования, медицина, суды и т.д. Однако рассчитывать на подобный эффект в российских реалиях невозможно, т.к. в нашей стране качество государственных и социальных услуг не улучшаются, а лишь ухудшаются.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики в нашей стране является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень.

На сегодняшний день, выстроенная модель федеральных отношений с муниципалитетами является недостаточно эффективной для решения местных задач социального и экономического развития. Разграничение функций и доходов на практике привело к серьёзному усилению центра.

Экономика России в 2014 году столкнулась с серьезными испытаниями. Единовременно действуют такие факторы, как, высокая инфляция, стагнация, сильнейшая девальвация, отток капитала, падение цен на нефть, резкое снижение привлекательности фондового рынка. Возможно, формирование бюджетной политики на очередной плановый период, будет сопряжено с еще более жесткими экономическими условиями, и потребуется формирование совершенно нового механизма функционирования государственных финансов, процессов формирования и использования бюджетных ресурсов [3].

Поэтому, в рамках повышения эффективности налоговой системы необходимо отказаться от большинства федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам, ввести новый принцип установления льгот посредством оценки их эффективности и определения срока действия.

Поступления от долевых налогов уменьшают вертикальное неравенство и дают определенную независимость, но сами по себе они не могут быть гарантией отчетности местных органов власти перед общественностью и не дают им возможности вводить собственный уровень предоставления услуг за счет установления собственного уровня налогообложения.

Для того чтобы иметь такую возможность, органы местного самоуправления должны в первую очередь располагать исключительно местными налогами, ставки которых они вправе устанавливать самостоятельно. Достичь более высокой степени местной самостоятельности можно за счет предоставления органам местного самоуправления права устанавливать свои собственные налоговые отчисления и налоговую базу.

Налогом, обеспечивающим наиболее значительные поступления, является подоходный налог с физических лиц. Многие страны применяют его как исключительно местный или долевой налог. Во всех развитых странах этот налог является исключительно местным, и местные органы власти имеют возможность устанавливать налоговую ставку по собственному усмотрению.

В 2015 году российское налоговое законодательство подверглось ряду изменений, которые не обошли стороной и местных налогов, устанавливаемых региональными властями и направляемых на развитие конкретной территории. Увеличилось их число, несколько изменился порядок декларирования, расчета и уплаты. Теперь же в ближайшей перспективе необходимо сформировать материальную основу для решения вопросов местного уровня [4].

Основными вопросами, финансирование которых осуществляется за счет местных налогов выступают (ст. 14 ФЗ-131): прокладка и поддержание в нормальном состоянии дорог местного значения; предоставление материальной помощи и жилья малоимущим гражданам; обеспечение местного сообщества услугами связи, бытового обслуживания, транспорта; благоустройство территории, в том числе вывоз мусора, освещение и озеленение; решение вопросов электро-, водо-, газоснабжения; поддержка медицинских, культурных и образовательных учреждений; содержание мест захоронения и др. Проведение на местном уровне спортивных и культурных мероприятий тоже, как правило, финансируется из средств местного бюджета 50-55% которых составляют именно местные налоговые платежи.

Местные налоги и сборы выступают важным элементом налоговой системы, поскольку они выполняют две значимые функции:

✓ Во-первых, формируют финансовую базу для выполнения органами местного самоуправления их ключевых задач;

✓ Во-вторых, выступают фактором финансовой децентрализации, поскольку эти средства местные власти имеют право расходовать по своему усмотрению.

Будущее местных обязательных платежей должно быть реализовано в двух направлениях:

✓ Отдельные виды обязательных платежей в бюджет, которые ныне носят характер общегосударственных, должны постепенно перейти на местный уровень (например, налог на недвижимость не только с физических лиц, но и с юридических).

✓ Существующие ныне местные налоги должны быть расширены за счет дополнительных ставок, возможностей предоставления льгот и вычетов, что расширит возможности муниципального самоуправления.

Таким образом, местные налоги играют важную роль в развитии отдельных территорий, поскольку их органы местного самоуправления могут направлять по своему усмотрению на реализацию программ социально-экономического развития. А также могут стимулировать эффективное воспроизводство трудовых и материальных ресурсов, поддерживать культурную сферу и др.

Наличие большего числа собственных источников дохода позволит местным властям проводить независимую от государства политику в интересах населения конкретной территории, в том числе регулировать экономическую, социальную, экологическую ситуацию.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. http://www.nalog.ru
3. http://www.rbc.ru/
4. http://www.finasafe.ru
5. http://minfin.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гуменная Н.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Упрощенная система налогообложения является одним из специальных налоговых режимов, которая была введена в Российской Федерации 29 декабря 1995 г., Федеральным законом №222-ФЗ от 29.12.95 г., с целью снижения налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, а так же для облегчения и упрощения ведения налогового и бухгалтерского учета.

За время применения данного закона неоднократно вносились изменения и дополнения, а так же уточнялись некоторые положения. Самым большим изменением в упрощенной системе налогообложения (далее - УСН) за годы действования данного специального налогового режима, стало принятие нового Федерального закона №104-ФЗ от 24.07.02 г., который сочетал некоторые элементы старого законодательства и накопленный опыт его применения. С новым, более доступным законом, многие организации предпочли перейти на УСН. Например, в 2013 году в список налогоплательщиков, которые не в праве применять УСН, добавились организации, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр. Так же с 2013 года все организации, находящиеся на специальном режиме, обязаны вести бухгалтерский учет в установленном порядке.

Предельная для прекращения права использовать УСН сумма доходов 60 млн рублей индексируется на коэффициент-дефлятор, который в 2016 году составил 1,329, а максимальная сумма доходов с учетом индексации составляла соответственно 79,74 млн руб. (60 млн руб.*1,329). Из данных цифр мы видим, что государство с каждым годом увеличивает максимальный размер доходов, тем самым позволяет малому и среднему бизнесу развиваться.

Всего в налоговом законодательстве указано пять специальных налоговых режимов, один из них - упрощенная система налогообложения, использующийся организациями и индивидуальными предпринимателями, перешедшими на УСН и применяющими её в установленном порядке законодательством.

На данном режиме у налогоплательщика существует право выбора объекта налогообложения. Таким образом, организации или индивидуальные предприниматели могут выбрать в виде объекта обложения: доходы (выручку) либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

При выборе объекта «доходы», в соответствие с Главой 26.2 Налогового Кодекса Российской Федерации, налогоплательщик обязан платить налог по фиксированной ставке в размере 6%. Если же выбран объект в виде доходов, уменьшенных на величину расходов, то организация или индивидуальный предприниматель будет уплачивать налог по ставки 15%, установленной в НК РФ. Если же в субъекте РФ существует закон о дифференцированной налоговой ставке, то налогоплательщик будет платить по ставке, установленной законом субъекта. Рассмотрим в качестве примера Закон Тюменской области от 05.07.13 №48 «О предоставлении налоговых льгот на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов отдельным категориям налогоплательщиков», в котором установлена налоговая ставка в размере 5%.

Главными преимуществами УСН является уменьшение налогового бремени, а так же упрощение налогового и бухгалтерского учета и отчетности для малых организаций и ИП.

Развитие и достижение указанных целей способствует совершенствованию системы поддержки малого бизнеса в РФ и росту эффективности экономики страны в целом.

Так же рассмотрим другие преимущества, такие как: добровольность перехода или возврата к иным режимам налогообложения. Данный переход осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями в порядке, предусмотренном НК РФ. Основной результат – экономия на уплате налогов: налогоплательщики уплачивают один единый налог вместо нескольких. Для организаций это налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций и НДС.

Для ИП: НДФЛ в отношении доходов от предпринимательской деятельности; сдача налоговой декларации раз в год, что приводит к минимальному посещению налоговых органов, затратам времени и сил. К недостаткам УСН, относятся: вероятность утраты права применения упрощенной системы, если организация или индивидуальный предприниматель допустит несоответствие норм установленных законодательством, то налогоплательщик утрачивает право применения УСН и обязан вернутся на общий режим налогообложения; так же отсутствие у налогоплательщика обязанности по уплате НДС может привезти к потере покупателя-плетельщика НДС; при выборе объекта «доходы минус расходы» уплата налога будет производиться в любом случае, даже при получение убытков. Сумма налога будет составлять 1% от доходов за налоговый период; отсутствие права открытия филиалов и представительств, а так же отсутствие права заниматься отдельными видами деятельности (например: организации по проведению азартных игр).

Рассмотрим динамику поступлений налога. Проанализировав данные можно сказать, что налоговых поступлений за 2013-2015г.г. при объекте «доходы» на 69,8% больше чем при объекте «доходы минус расходы». При объекте «доходы» мы видим, что организаций и индивидуальных предпринимателей зарегистрировано всего на 13% больше по отношению к объекту «доходы минус расходы». Так же можем сделать вывод, что сумма налоговых поступлений за 2015 год увеличилась на 10,7% по отношению к 2014 году, а в 2013 году налоговые поступления выросли на 18,5% по отношению к 2012 году. В 2014 году зарегистрированных предприятий и организаций увеличилось на 6,8% по отношению к 2013 году. В 2015 число организаций и индивидуальных предпринимателей выросло на 8,6% по отношению к 2014 году. Анализируя представленные данные цифры, следует сделать вывод о том, что сумма налоговых поступлений каждый год растет, как вследствие увеличения организаций и индивидуальных предпринимателей, решивших перейти на УСН, так и из-за увеличения количество существующих экономических субъектов.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая система РФ очень молода и каждый год происходит множество изменений, которые должны способствовать уменьшению налогового бремени, и процветанию малого и среднего бизнеса. Рассматриваемый налоговый режим не идеален, существуют свои минусы, но и достаточно своих преимуществ, которые с каждым годом увеличиваются. На примере Тюменской области мы видим, что с каждым годом, растет число организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, вместе с ними увеличение налоговых поступления в бюджеты различных уровней.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. №222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».
2. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. №104-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую налогового кодекса РФ».
3. Приказ Минэкономразвития России от 20.10.2015 № 772.

4. Закон Тюменской области от 05.07.13 г. №48 «О предоставлении налоговых льгот на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов отдельными категориями плательщиков».
5. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Форма № 5-УСН.
6. Морковкин Д.Е. О методах регулирования развития промышленных комплексов регионов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2011. – №1. – С. 114–118.
7. Морковкин Д.Е., Дохолян С.Б. Совершенствование механизмов финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства как фактор устойчивого развития экономики российских регионов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2015. – № 10 (60). – С. 51-60.
8. Морковкин Д.Е. Совершенствование системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как условие восстановления экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/02/64935 (дата обращения: 02.03.2016).
9. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Априорная оценка последствий финансовых решений, принимаемых при планировании деятельности компании // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2011. – № 2. – С. 65-68.
10. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент: учебник / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Юрайт, 2015.
11. Шедько Ю.Н., Погребняк Р.Г., Пожидаева Е.С., Миндлин Ю.Б., Басова М.М., Власенко М.Н., Морковкин Д.Е. и др. Региональное управление и территориальное планирование. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Под редакцией Ю.Н. Шедько. М.: Юрайт, 2015. – 503 с.
12. Шманев С.В., Лисичкина Н.В. Основные тенденции развития инвестиционных процессов в экономике страны // Транспортное дело России. – 2008. – № 2. – С. 70-73.
13. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е. Ранюк В.В. Развитие механизмов государственной социальной поддержки на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 7 (129). – С. 49-54.
14. Юрзинова И.Л. Концепция налоговой политики как механизма согласования экономических интересов государства и хозяйствующих субъектов // Финансы и кредит. – 2007. – № 37 (277). – С. 62-72.
15. Юрзинова И.Л. Управление налоговым бременем на уровне субъектов хозяйствования: цели, принципы, подходы // Налоговая политика и практика. – 2007. – № 5. – С. 6-9.

СЕКЦИЯ №21.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Рядчин А.А.

Волгоградский Государственный Университет

Предпринимательская сфера всегда являлась одним из ключевых индикаторов стабильности и зрелости общества. Одновременно нельзя забывать и о другой, не менее важной функции предпринимательства – формировании среднего класса, который является главной политически стабилизирующей частью общества. Бесспорным является и то, что государства с высоким уровнем вовлеченности граждан в предпринимательскую сферу, являются более устойчивыми, как экономически, так и политически. Кроме того, это еще и развитие конкуренции, повышение уровня и качества жизни населения, рост производительности труда [3].

Наибольшее количество индивидуальных предпринимателей в Волгограде занято в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств (около 52%), в то время как в сфере производства занято всего около 5,6% от всех предпринимателей [5]. Это может привести к определенным отрицательным последствиям для экономики региона. Как известно, развитие материальных сфер деятельности сопровождается ростом

потребности в продукции и услугах смежных отраслей. В то время как сфера торговли не обладает таким мультиплицирующим эффектом.

Говоря о численности предпринимателей и ее градации нельзя не отметить, что по итогам 2014 г. количество индивидуальных предпринимателей, прошедших государственную регистрацию, увеличилось на 0,6% по сравнению с 2013 годом и составило 25,7 тыс. единиц [4]. Однако такое количество предпринимателей все равно недостаточно для мегаполиса. Кроме того, рост численности занятых в малом предпринимательстве наблюдается главным образом не за счёт абсолютных показателей, а за счет стагнации аналогичных показателей прироста населения и занятых в крупном и среднем бизнесе, а также за счёт пересчёта показателя по результатам федеральных статистических наблюдений.

Для получения комплексной картины развития предпринимательства в Волгограде проведем SWOT-анализ, результаты которого представим в Табл.1.

Таблица 1

SWOT-анализ развития предпринимательской сферы в Волгоградской области

Сильные стороны: • возможность развития новых сегментов рынка в регионе вследствие множества неудовлетворенных потребностей местного населения. • Сформированы достаточно благоприятные институциональные условия развития малого и среднего бизнеса.	Слабые стороны: • Дефицит собственных финансовых ресурсов и снижение доступности кредитов. • Крайний перекос развития предпринимательства в сторону торговли и явный недостаток других видов деятельности; • Ограниченные возможности по продвижению продукции на региональный, инорегиональные и международный рынки; • Недостаточное развитие транспортно-логистической инфраструктуры и коммуникаций; • Отсутствие стабильной и значимой подпитки числа предпринимателей из среды молодежи и людей, потерявших работу.
Возможности: • Активная популяризация и муниципальная поддержка предпринимательства как перспективного и престижного вида деятельности в молодежной среде; • Усиление позиций Волгограда в Южном федеральном округе как центра промышленного предпринимательства	Угрозы: • Рост тарифов на энергоносители. • Рост монополизации и/или криминогенности отдельных отраслей экономики. • Низкий уровень предпринимательской активности (на 01.01.2015 количество индивидуальных предпринимателей 25,7 тыс. ед.).

Для стимулирования роста малого предпринимательства в Волгоградской области необходимо использовать различные инструменты поддержки со стороны государства. Особое внимание стоит обратить на оказание имущественной поддержки малым предприятиям. На основании обращений арендаторов в уполномоченный орган, в перечень объектов муниципального недвижимого имущества Волгограда по состоянию на 1 января 2015 г. было включено: 1025 объектов общей площадью 89,9 тыс. кв. м., из которых 787 объектов переданы в долгосрочную аренду, 11 – в краткосрочную аренду, 70 – в безвозмездное пользование. Такая форма выгодна как для предпринимателей, так и для муниципальных органов власти, которые кроме создания большего количества субъектов предпринимательства, решают и иные задачи, такие как: повышение налоговых поступлений, освоение земель и передача ее в аренду, безвозмездное пользование или собственность, что, несомненно, важно для региона, где есть большое количество неосвоенных и пустующих земель.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют ряд причин, тормозящих развитие предпринимательства в Волгограде:

1) Количество предпринимателей Волгограда на единицу населения явно недостаточны для города-миллионника.

2) Существует крайний перекос развития предпринимательства в сторону торговли и недостаток других видов деятельности.

3) Отсутствует стабильный приток предпринимателей из среды молодежи и людей, потерявших работу.

4) Высокая стоимость кредитных ресурсов, их недоступность, особенно микрокредитов.

Для решения указанных проблем необходимо активно привлекать органы государственной и муниципальной власти, устанавливать партнерские отношения между властью и бизнесом. Поддержка может осуществляться в следующих формах: налоговые каникулы, снижение налоговых платежей, взимаемых с предпринимателей, активное развитие института государственно-частного партнерства, развитие коворкинга на территории Волгограда;

Помимо этого, перед муниципальными и государственными властями региона стоят и другие задачи в сфере предпринимательства: поддержка и продвижение волгоградской продукции и товаропроизводителей на потребительский рынок Волгограда, российский и международный рынки, обеспечение продовольственной безопасности и развитие несырьевого экспорта, наращивание производственных мощностей предприятиями пищевой промышленности в условиях введенного запрета на ввоз продовольствия из стран ЕС и США, разработка и реализация программы импортозамещения; поддержка сельхозпроизводителей, включая создание надлежащих условий для формирования полноценного высокотехнологичного агрокластера; реализация муниципально-частного партнерства.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что для успешного функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства в регионе необходима активная муниципальная политика, направленная на создание благоприятных организационно-управленческих и экономических условий развития предпринимательства.

Список литературы

1. Гришин, И.А. Современные тенденции модификационной изменчивости региональной системы подддержки малого и среднего бизнеса / И.А. Гришин, Л.Д. Утюшева// Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология. - 2013. - № 1 (22). - С. 77-84.
2. Карпов, В.В. Анализ и совершенствование механизма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / В. В. Карпов, А. А. Кораблева, Н. Т. Мозжерина // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - № 8 (383). - С. 38-49.
3. Морозова Н.И. Развитие территориальных социально-экономических систем и его оценка по критерию качества жизни населения: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Волгоградский государственный университет. Волгоград, 2012; Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулированием – стратегическое русло развития цивилизованной экономики //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53
4. Постановление администрации Волгограда от 17.12.2013 N 2034 "Об утверждении муниципальной программы "Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Волгограде" на 2014 - 2016 годы".
5. Стратегия социально-экономического развития Волгограда до 2030 года, утвержденная решением Волгоградской городской Думы от 15.07.2015 № 32/1002 «Об утверждении Положения о стратегическом планировании в городском округе город-герой Волгоград».
6. Шмелева, Д. В. Правовые основы инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства / Шмелева Дарья Вагифовна// Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5, Юриспруденция. - 2014. - N 2 (23). - С. 110-113.

СОВРЕМЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС - НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Огородников П.И., Спешилова И.В.

Оренбургский филиал Федерального государственного бюджетного учреждения науки Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, г.Оренбург

Технический прогресс в сельском хозяйстве невозможен без эффективной работы всех технических средств, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции. А безаварийная работа для самой

современной техники, в том числе, и в молочном скотоводстве невозможна без современного технического обслуживания и ремонта.

Эффективность применения техники в молочном скотоводстве во многом зависит от её надёжности, то есть от способности оборудования функционировать и сохранять необходимые технические и технологические параметры в течение всего срока эксплуатации. В настоящее время предприятия АПК несут большие убытки, связанные с низкой надёжностью машин и оборудования, эксплуатируемых в молочном скотоводстве.

Реализация концепции приватизации сервисных организаций по ТО в 90-е годы, привлекла к тому, что выбор вариантов приватизации был отдан на откуп их трудовым коллективам и администрации. В результате этого организации по ТО и ремонту средств механизации скотоводческих ферм были созданы в форме открытых акционерных обществ.

Вопросы, связанные с оперативным управлением, обоснованием цен на оказываемые услуги, распределением прибыли, акционерные организации по ТО и ремонту решают самостоятельно, в следствии чего выявляется рассогласованность экономических интересов потребителей и производителей услуг.

В таких организациях, в связи с их монопольным положением, нет заинтересованности в повышении эффективности оказания услуг за счет освоения прогрессивных форм хозяйствования, энерго- и ресурсосберегающих технологий. В данной ситуации не принимается во внимание, что сервисные центры в аграрной отрасли являются звеньями системы производства сельскохозяйственной продукции и должны работать на конечный результат. Высокие монопольные цены на ресурсы и услуги при низкой платежеспособности сельскохозяйственных организаций привели к тому, что многие агросервисные предприятия изменили профиль своей специализации, а значительная их часть прекратило свое существование. В целях качественного обслуживания, расширения сферы производственно-технических услуг, их удешевления в настоящее время проявляется тенденция к объединению сервисных предприятий различной специализации.

Однако процесс объединения сервисных организаций на районном и областном уровнях осуществляются медленно, что значительно сдерживает удешевление производственно-технических услуг, повышения их качества. Необходимо тщательно проанализировать имеющиеся системы технического обслуживания, как у нас в стране, так и за рубежом, в том числе с учетом системы ТО и Р дилеров заводов-изготовителей, как наиболее распространенные во всем мире [3].

При разработке мероприятий по повышению эффективности применения технических средств и оборудования в молочном скотоводстве, следует помнить о том, что эксплуатация техники на фермах имеет целый ряд существенных специфических особенностей.

Необходимо организовать условия безотказной работы всей применяемой техники на основе планово-предупредительных ремонтно-обслуживающих воздействий. Всё это связано с тем, что оборудование молочно-скотоводческих ферм не допускает его простоя в период эксплуатации.

На фермах оно имеет круглогодичный режим эксплуатации. Из-за сложного финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, они вынуждены отказаться от услуг сервисных предприятий (если они ещё остались в этом регионе) и решать вопросы поддержания оборудования в рабочем состоянии своими силами. При этом из-за отсутствия необходимой оснастки, низкой квалификации специалистов обслуживания оборудования проводится не в полном объёме, что в конечном итоге сказывается на качестве и эффективно производимой продукции (в частности молока). Если говорить о молочных фермах, то на большинстве из них не проводиться контроль режимов доения, производительности вакуумных насосов, герметичности молокопроводов, качества сосковой резины. Состояние оборудования ферм, технического сервиса вызывает необходимость организации сервисных служб, проводящих профессиональное обслуживание доильных аппаратов и холодильников. Нельзя мириться с тем, что более трети коров болеют маститом, и списание доильных аппаратов в несколько раз превышает их приобретение. Поэтому всё большее значение приобретает необходимость поддержания машин и имеющегося оборудования на фермах в исправном и работоспособном состоянии, что и должна выполнять система технического обслуживания и ремонта.

Поддержание имеющихся на скотоводческих фермах средств механизации и автоматизации в исправном и работоспособном состоянии, что и призвана выполнять система технического обслуживания оборудования, приобретает чрезвычайно большое значение. В этих условиях особенно важно разработать региональную (территориальную) систему ТО и Р, её составные части, структуру, закономерности функционирования в разных экономических условиях, методы региональной организации работ и повышения экономической эффективности [2].

В работах Игнатьева Л.М. и Абдразакова Э.Ф. для производства технического сервиса современной сельскохозяйственной техники для регионов с большой географической удаленностью отдельных районов предложена более эффективная по сравнению с традиционной организация системы регионального технического

сервиса по двухуровневой системе. Помимо непосредственного регионального дилерского центра (1 уровень) данная система предполагает наличие сети опорных пунктов (2 уровень) [1].

Однако двухуровневая система имеет также существенные недостатки: из-за малейшего отказа необходимо вызывать или приглашать специалистов из территориальных пунктов сервиса. Хотя многие из этих отказов могут быть успешно устранены на самом рабочем месте (в сельскохозяйственных организациях). Анализ имеющихся (структурных) форм указывает на их значительное многообразие. Классификация имеющихся структур технического сервиса средств механизации скотоводческих ферм показывает их многообразие как по формам собственных, так и по видим обслуживания, по размеру, специализации. Нами предлагается классификация регионального технического сервиса средств механизации молочного скотоводства, представленная на Рисунке 1.

Рис.1. Классификация предприятий технического сервиса средств механизации скотоводческих ферм

Выполнение определенных требований к ТО и гарантийному ремонту создают возможность длительной эксплуатации техники без постепенного ухудшения технических параметров и производительности машин, то есть обеспечивает их достаточную надежность.

Надежность характеризуется безотказностью, долговечностью, ремонтопригодностью и формируется из минимального числа остановок по техническим причинам, быстрого устранения этих причин, правильного выбора машины, грамотной технической эксплуатации и высокого качества технического обслуживания.

На скорость устранения отказов средств механизации скотоводческих ферм по техническим причинам влияет быстрое нахождение неисправностей и их причин, удобства ремонта и его высокое качество, включающее в себя своевременные поставки качественных запасных частей.

Такой комплексный подход позволит планировать повышение надежности средств механизации на стадии технической эксплуатации и существенно влияет на безаварийную работу и не оказывает влияние на здоровье животных.

Список литературы

1. Абдразаков Э.Ф. Определение рационального расположения опорных пунктов сервисной службы по ремонту сельскохозяйственной техники // Вестник Саратовского госагроуниверситета им Н.И. Вавилова. – 2011. - №8.- С.37-38.
2. Голубев И.Г. и др. Опыт региональных центров по оказанию инженерно-технических услуг. – Москва, 2010.
3. Черноиванов и др.Формирование инфраструктуры инженерно-технологических услуг сельским товаропроизводителям: науч. Издание. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. - 192 с.

СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ДОБЫЧЕ СВЕРХВЯЗКОЙ НЕФТИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА НГДУ «ЯМАШНЕФТЬ»

Логинова Н.В., Шмидт Н.И., Фатхутдинова О.А.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

Как показывают данные различных исследований, производительность труда в России в ключевых отраслях промышленности на сегодняшний день в несколько раз ниже, чем в развитых странах. Направление по сокращению этого разрыва возведено в ранг приоритетных национальных задач, что нашло своё отражение в Стратегии развития России до 2020 года, в которой на ближайшие 10 лет обозначена задача четырёхкратного роста производительности труда на российских предприятиях [1].

В ПАО «Татнефть» принята программа по увеличению производительности труда Целью данной программы является достижение к концу 2017 года роста производительности труда на 18,4 % к уровню 2011 года, или на 40% к уровню 2006 года (Рисунок 1).

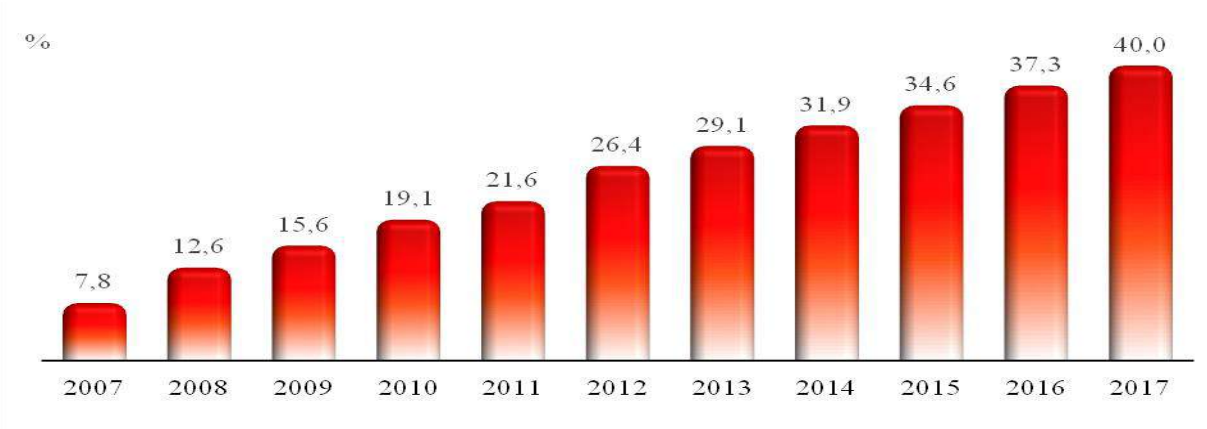

Рис.1. Планируемые темпы прироста производительности труда, %

Программа направлена на стабилизацию объемов добычи нефти, увеличение объемов производства, повышение финансовой устойчивости и экономической стабильности Компании. Программой устанавливаются плановые показатели по повышению производительности труда для каждого предприятия производственной группы «Татнефть» на каждый год.

Реализация вышеперечисленных мероприятий позволит предприятиям производственной группы ПАО «Татнефть» достичь положительных результатов, в частности:

- повысить производительность труда;
- повысить загрузку производственных мощностей;
- снизить уровень излишних запасов продукции и сырья;
- сократить потери рабочего времени;
- снизить процент брака;
- снизить уровень производственного травматизма [2].

Основными направлениями реализации Программы являются:

- увеличение объемов добычи нефти;
- сокращение непроизводительного времени и простоев бригад ПРС, увеличение МРП;
- внедрение инструментов бережливого производства;
- оптимизация организационной структуры, оптимизация работы с персоналом;
- внедрение новой техники и технологий;
- развитие информационных технологий и применение телекоммуникационного мониторинга;

– повышение профессионального уровня сотрудников предприятия, вовлечение их в инновационную деятельность (рационализацию) [3].

Согласно принятой программы, рост производительности труда в основном обеспечивается за счет оптимизации численности персонала и увеличения объемов добычи нефти.

Спрогнозируем на примере НГДУ «Ямашнефть» два варианта, как изменится численность персонала при неизменной добычи нефти, и второй, на сколько необходимо увеличить объем добычи нефти при неизменной численности персонала (Рисунки 2 и 3) для достижения необходимого темпа прироста производительности труда к 2018 году.

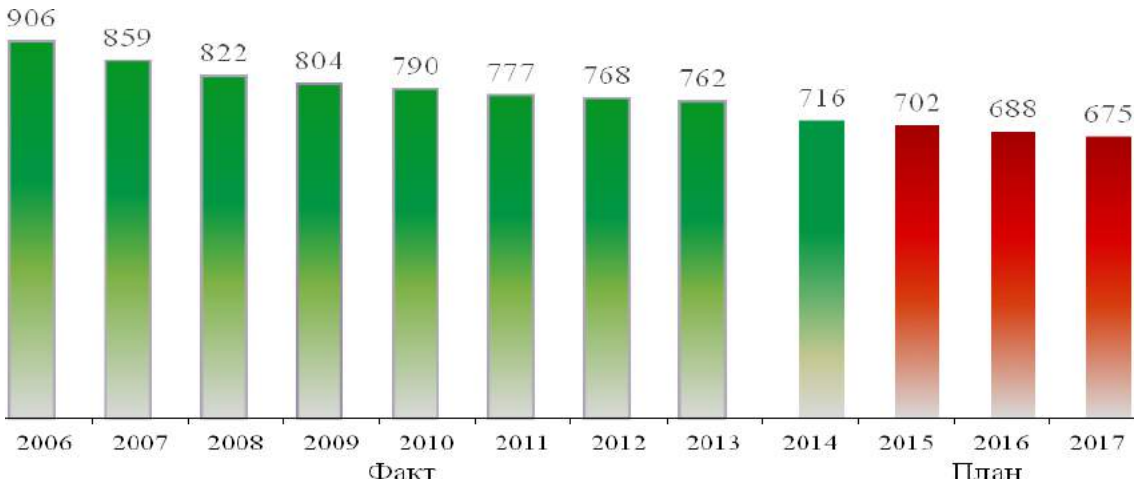

Рис.2. Снижение численности ППП при неизменном объеме работ, чел.

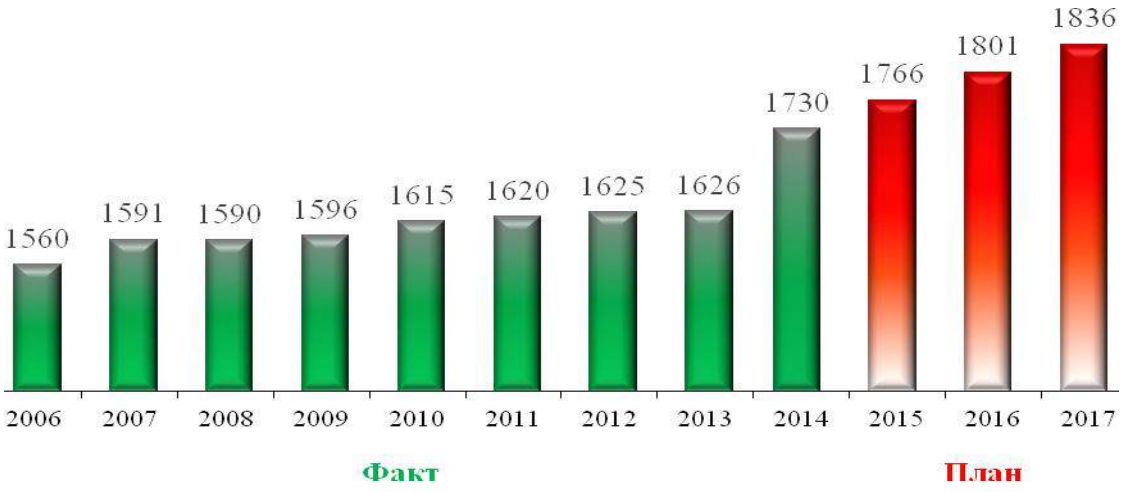

Рис.3. Увеличение объемов работ при неизменной численности, тыс. тонн

Таким образом, к концу 2017 года НГДУ «Ямашнефть» необходимо увеличить производительность труда на 40% к уровню 2006 года. Для выполнения данного уровня необходимо оптимизировать численность в количестве 87 чел., либо увеличить объем добычи нефти на 210 тыс. тонн нефти. То есть численность ППП НГДУ необходимо ежегодно оптимизировать.

В НГДУ «Ямашнефть», сформирована и утверждена собственная Программа повышения производительности труда, которая предполагает в 2017г. увеличение производительности труда на 9% к уровню 2011 г. (Табл.1). Для достижения необходимого уровня необходимо увеличить объем товарной продукции и услуг на 400 млн.руб. и оптимизировать численности персонала на 47 ед.

Таблица 1

Программа повышения производительности труда в НГДУ «Ямашнефть».

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2011 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Откл. 2017 г. к 2011 г.
1	Добыча нефти	тыс. т.	1 620	1 626	1 630	1 640	1 650	1 650	30
2	Цена реализации 1 т.н.	руб./т.	10 043,7						0
3	Объем товарной продукции и услуг в ценах 2011 г.	млн.руб.	16497	16593	16638	16743	16848	16897	400
-	товарная продукция	млн.руб.	16271	16331	16371	16472	16572	16572	301
-	услуги для сторонних предприятий	млн.руб.	213	249	253	256	260	308	95
-	услуги для структурных подразделений	млн.руб.	13	13	14	15	16	16	4
4	Среднесписочная численность ППП	чел.	777	762	762	762	748	730	-47
5	Производительность труда	тыс.руб./ чел.	21231	21776	21834	21972	22524	23146	1 915
6	Темп роста производительности труда к уровню 2011 г.	%		102,6	102,8	103,5	106,1	109,0	

Самый простой способ повышения производительности труда – это оптимизация численности персонала, в связи, с чем необходимо рассматривать вывод целого структурного подразделения и передачи его на аутсорсинг. Естественно так можно быстро и эффективно добиться необходимого результата без серьезных затрат.

При сокращении численности персонала необходимо планировать те издержки, которые понесет предприятие, не целесообразно добиваться повышения производительности труда только за счет сокращения численности, к тому же увеличивая численность персонала, мы повышаем резерв на увеличение услуги на сторону, что в конечном результате способствует росту производительность труда.

Спрогнозируем вариант, на сколько необходимо увеличить объем товарной продукции при неизменной численности персонала для достижения необходимого темпа прироста производительности труда (9%) в 2017 г.

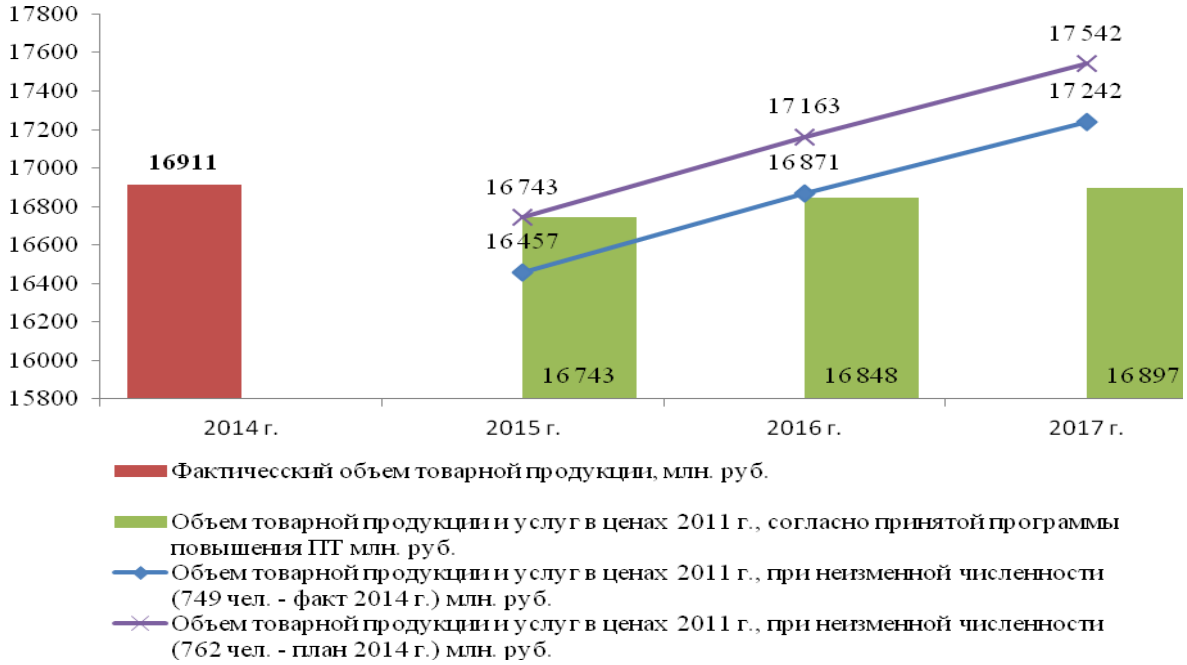

Рис.4. Анализ объема товарной продукции, млн. руб.

Анализ рисунка показывает, что для выполнения программы повышения производительности труда на 9% необходимы кардинальные меры, позволяющие увеличить объем товарной продукции на 645 млн. руб. (при постоянной численности 762 чел. – план 2015) к 2017 г, т.е. увеличение добычи нефти на 64,219 тыс. т. или же на 176 т./сут.

Рассмотрим внедрение инвестиционного проекта по добыче сверхвязкой нефти (СВН), который позволят значительно увеличить добычу нефти, а, следовательно, и повысить производительность труда. Промышленная разработка трудноизвлекаемых запасов в Российской Федерации при соответствующей поддержке законодательством очень эффективна. Для примера рассмотрим проект по добыче СВН одного из структурных подразделений ПАО «Татнефть» - НГДУ «Ямашнефть».

В Компании принято стратегически важное решение по увеличению добычи сверхвязкой нефти и началу работы на дополнительных поднятиях. На сегодняшний день определено девять поднятий для добычи СВН по НГДУ «Ямашнефть».

Проект СВН позволит ПАО «Татнефть» увеличить годовой объем добычи нефти и показать эффективность промышленной разработки трудноизвлекаемых запасов в Российской Федерации при соответствующей поддержке законодательством.

Для обеспечения годовой добычи 1,5 млн. т СВН к 2017 г., исходя из текущего представления о геологическом строении залежей, проектом предусматривается строительство в течение 2015-2016 гг. 470 эксплуатационных скважин с горизонтальным окончанием ствола и к началу 2017 г. создание эксплуатационного фонда из 576 скважин. В 2015 г. планируется ввод 188 новых скважин, в 2016 г. - 319 новых скважин.

Стоимость строительства одной эксплуатационной скважины с учетом затрат заказчика принята равной 42,63 млн. р. на основе данных УРПС (исх. №11506-ИсхСтр(333) от 08.10.2014 г.). Затраты на бурение эксплуатационных скважин в целом за период разработки составят 20036 млн. р., в том числе в 2015 г. – 12576 млн. р.

По проекту в целом за расчетный период расходы на производство и реализацию продукции составят 191453 млн. р., с учетом исторических затрат (2006 – 2036 гг.) - 197217 млн. р.

Суммарная добыча СВН за период 2015-2036 гг. составит 19,9 млн. т, в том числе объем льготированной нефти – 10,2 млн. т., суммарная выручка за реализацию продукции за рентабельный период с 2015 г. по 2036 г. составит 432274 млн. руб.

Согласно нашим расчётам уже к концу 2016 года при проекте СВН-2400 численность персонала достигнет 193 чел.,(в 2015 планируется принять 82 чел., и в 2016 г. 111 чел.) объем добычи нефти в 2016 планируется увеличить на 556 тыс.т. и к концу 2017 г. достичь уровня в 1500 тыс. т. (Табл.1).

Таблица 2

Расчет изменения производительности труда с учетом добычи СВН в ценах 2011г.

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Программа повышения производительности труда			Изменение программы за счет СВН		
			2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Добыча нефти	тыс. т.	1 640	1 650	1 650	1 640	2 206	3 150
2	Цена реализации 1 т.н.	руб./т.	10 043,7					
3	Объем товарной продукции и услуг в ценах 2012 г.	млн.руб.	16 743	16 848	16 897	16 802	22 492	32 025
4	Среднесписочная численность ППП	чел.	762	748	730	844	955	955
5	Производительность труда	тыс.руб./чел.	21 972	22 524	23 146	19907	23 552	33 534
6	Темп роста производительности труда к уровню 2011 г.	%	103,5	106,1	109,0	93,8	110,9	157,9

Расчет представленный в таблице произведен в сопоставимых ценах к 2011 г. а в 2015 г. производительность труда от плановых показателей снизится и составит 19907 тыс.руб./чел. Но уже в 2016 г. за счет добычи нефти мы сможем перевыполнить программу повышения производительности труда на 0,1 % а к концу 2017 г. повысить производительности труда не на 9% как было запланировано ранее в программе, а на 57,9%.

Таблица 2

Расчет изменения производительности труда с учетом добычи СВН и ценой на реализацию СВН

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2016 г.	2017 г.
1	Добыча нефти	тыс. т.	2 206	3 150
2	Цена реализации 1 т.н.	руб./т.	10043,7	
	Цена реализации 1 т.н. СВН		22 049,0	
3	Объем товарной продукции и услуг в ценах 2011 г.	млн.руб.	48 640	69 454
4	Среднесписочная численность ППП	чел.	955	955
5	Производительность труда	тыс.руб./чел.	35 773	58 247
6	Темп роста производительности труда к уровню 2011 г.	%	168,5	274,3

Так как цена реализации СВН на сегодняшний день составляет 22049 руб./т., необходимо пересмотреть программу повышения производительности труда и внести поправку, учитывающую льготы, которые существенно увеличивают денежный поток компании и в целом увеличивают производительность труда на 174,3% в 2017 г.

За счет предлагаемых мероприятий по наращиванию объемов добычи нефти и росту услуг на сторону, можно увеличить численность персонала при этом, выполнив программу повышения производительности труда, а самое главное увеличить прибыль Компании в целом.

Список литературы

1. «Нефть и жизнь», №7 2014. ПАО «Татнефть»: ориентир на производительность.
2. «Нефтяная газета» июль 2014. ПАО «Татнефть»: инновационные ресурсы повышения производительности труда».
3. http://www.bitobe.ru/ «Лин-система: Инновационный подход к повышению производительности труда».

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В 2013-2015 ГОДАХ

К.э.н., доцент Васильева А.С.

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова
Гуманитарный институт, г.Северодвинск, Архангельская область

Архангельская область расположена на севере Европейской части России. Регион характеризуется значительной удаленностью населенных пунктов друг от друга, их труднодоступностью. В составе области 229 муниципальных образований. В современной экономической системе России регион выделяется как район лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно–бумажной промышленности, рыбной промышленности, добычи и переработки полезных ископаемых, развитого военно-промышленного комплекса. Всего на территории области зарегистрировано более 24 тыс. предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования.

Проводимый мониторинг внешних и внутренних миграционных процессов показывает, что для Архангельской области характерна тенденция депопуляции населения, выражающаяся как в естественной убыли, так и миграционном оттоке жителей области в другие регионы (Табл.1). Максимальное число жителей области было зафиксировано в 1990 году - 1524,2 тыс. человек. По прогнозу территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области, к 2030 году население региона сократится по отношению к показателю 2015 года на 20,9% и составит 931,5 тыс.человек.

Таблица 1

Показатели сокращения численности населения Архангельской области за 2013-2014 гг

Год	Всего убыло, чел.	Миграционная убыль		Естественная убыль	
		чел.	% от общей убыли	чел.	% от общей убыли
2013	-10510	-9848	93,7	-662	6,3
2014	-8462	-7721	91,2	-741	8,8

Сравнительный анализ уровня безработицы показал, что в Архангельской области он превышает средний показатель по Северо-Западному федеральному округу и в целом по РФ – 7,2% против 4,1% и 5,2%. В пределах федерального округа Архангельская область уступает только Республике Карелии, а по уровню экономической активности населения Архангельская область в пределах округа на последнем месте – 67% (Табл.2).

В 2014 году Архангельская область заняла 58 место среди всех регионов по уровню занятости населения.

Таблица 2

Показатели занятости населения по РФ и субъектам РФ Северо-Западного федерального округа в 2014 году

Регион	Уровень экономической активности населения, %	Уровень занятости населения, %	Уровень безработицы населения, %
Российская Федерация	68,9	65,3	5,2
Северо-Западный федеральный округ	70,7	67,8	4,1
Республика Карелия	67,1	61,7	8,1
Республика Коми	69,9	65,7	6,0
Архангельская область	67,0	62,1	7,2
Вологодская область	69,0	65,2	5,6

Калининградская область	71,3	67,4	5,4
Ленинградская область	69,7	66,6	4,5
Мурманская область	74,2	69,3	6,7
Новгородская область	68,7	66,1	3,7
Псковская область	67,7	63,3	6,5
г.Санкт-Петербург	72,8	71,9	1,4

Причем, численность безработных в регионе с 2013 по 2014 гг активно растет (Табл.3), и немного замедляется в 2015 году. В результате с 2013 по 2015 год она увеличилась на 8 тыс.чел. Как следствие, уровень безработицы в регионе с каждым годом растет. С 2013 по 2015 гг он вырос с 6,1% до 7,3%. При этом уровень занятости населения снизился с 63,4% до 61,5% (Табл.4).

Таблица 3

Численность населения в Архангельской области (включая НАО) в 2013-2015 гг

Показатели	2013 г	2014 г	2015 г	Темп роста, %	
				2013-2014 гг	2014-2015 гг
Численность экономически активного населения, тыс.чел.	630,87	614,36	605,80	-2,62	-1,39
Численность занятых, тыс.чел.	592,67	570,02	557,91	-3,82	-2,12
Численность безработных, тыс.чел.	38,20	44,34	46,14	16,07	4,06

Таблица 4

Показатели занятости населения в Архангельской области в 2013-2015 гг

Показатели	2013 г	2014 г	2015 г	Абсолютное изменение	
				2013-2014 гг	2014-2015 гг
Уровень экономической активности населения, %	67,5	67	66,8	-0,5	-0,2
Уровень занятости населения, %	63,4	62,1	61,5	-1,3	-0,6
Уровень безработицы населения, %	6,1	7,2	7,3	1,1	0,1

Наибольшая доля безработных наблюдается среди молодых людей в возрасте от 20 до 29 лет. В 2015 году этот показатель в Архангельской области составил 31,7%. Средний возраст безработных в регионе в 2015 году составил 36,7 лет, что выше показателя по Российской Федерации - 35,9 лет, но ниже, чем по Северо-Западному федеральному округу – 37,3 лет.

Уровень безработицы среди мужчин ниже, чем среди женщин. Однако степень занятости у мужчин с каждым годом снижается на 0,5-1% и достигает к концу 2015 года уровня 70,8%.

Уровень занятости среди городского населения выше, чем среди сельского. Причем, это превышение с каждым годом увеличивается и достигает к концу 2015 года 69,6% против 57,9%.

Четверть занятого населения Архангельской области имеют высшее образование. Этот показатель составил в 2015 году 25,8%, однако остается ниже на 6,6-6,8%, чем по РФ и Северо-Западному федеральному округу. В то же время доля населения, имеющего среднее профессиональное образование, в регионе к концу 2015 года снижается до уровня 55,8%, но остается выше, чем по федеральному округу и чем в среднем по РФ.

Развитие рыночной экономики сопровождается перераспределением занятых по секторам экономики, по предприятиям разных форм собственности. Больше всего населения Архангельской области занято в сфере обрабатывающего производства (18,0%), что обусловлено отраслевой специализацией предприятий (деревообработка, металлообработка и др.). На втором месте – сфера обслуживания (14,6%) – торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и др.

Среди распределения населения по предприятиям и организациям по видам собственности преобладает доля населения, занятого в частном секторе – 50,3%, что характерно для рыночной экономики.

Численность незанятых граждан в расчете на 1 вакансию до 2014 года уменьшалась – с 1,3 до 1,0 (Табл.5). Однако в 2015 году наблюдается резкий рост данного показателя до уровня 1,6.

Таблица 5

Численность незанятых граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, в расчете на 1 заявленную вакансию

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	Абсолютное изменение, %	
				2013-2014 гг	2014-2015 гг
Российская Федерация	0,8	0,7	1,0	-0,1	0,3
Северо-Западный федеральный округ	0,6	0,5	0,9	-0,1	0,4
Архангельская область	1,3	1	1,6	-0,3	0,6

В январе 2016 года в службу занятости населения Архангельской области подано 7,3 тыс. заявлений о предоставлении государственных услуг, в том числе по содействию в поиске работы – 3,6 тыс. заявлений. Среди них 3,2 тыс. заявлений – от незанятых граждан.

С начала 2016 года в банке данных свободных рабочих мест (вакантных должностей), которыми располагала служба занятости, имелось 12,5 тыс. вакансий. Предложение рабочей силы за данный период - 18,4 тыс. человек.

За последнее время более 2 тыс. иностранных граждан имели разрешение на работу на территории Архангельской области и более 2,5 тыс. чел. – патент, что составляет 0,2% от численности иностранных работников в РФ.

Таким образом, состояние рынка труда Архангельской области является достаточно устойчивым. Структура занятого населения по полу, возрасту, уровню образования и видам экономической деятельности за 2012-2015 гг практически не меняется. Уровень безработицы в 2015 году немного повышается, но остается примерно на уровне общероссийского показателя.

Список литературы

1. Васильева А.С. Экономическая дифференциация регионов России // журнал «Научное обозрение» №2 2015, с.306-3014.
2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области // http://www.arhangelskstat.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru
4. Федеральный закон «О занятости населения в Российской Федерации» № 1032-1 от 19 апреля 1991г. (ред. от 29.12.2015 г.).

ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Валькович О.Н., Быстревский Д.С.

Кубанский государственный университет, г.Краснодар

В современных условиях развития экономики все большее число предприятий используют новые технологии управления человеческими ресурсами для оптимизации затрат на персонал. Нетрадиционными для российского рынка труда стали понятия «лизинг персонала», использование «временного персонала», «заемный труд», «аутсорсинг» и «аутстаффинг».

Данные формы осуществления работ сторонней организацией повсеместно используются в странах западной Европы и США, но российским законодательством этому вопросу долгое время не уделялось должного внимания. Однако в современных условиях к технологии заемного труда все чаще стали обращаться и российские компании. Лизингом персонала пользуются организации разных отраслей: производства, розничные торговые сети, банки и др. Прогнозируемый рост данного сектора услуг по России связан, прежде всего, с ростом осведомленности организаций о возможности использовать подобные схемы ведения бизнеса.

Внесенная в Трудовой кодекс РФ новая статья 56.1. запрещает заемный труд, но вместе с тем новая глава 53.1. ТК РФ, приводит основные особенности регулирования труда работников, направленных временно работодателем к другим физическим или юридическим лицам по договору о предоставлении труда персонала. Актуальность норм этой главы связана с тем, что некоторые работодатели уклоняются от заключения трудового

договора путем использования механизмов заемного труда. Федеральный закон от 05.05.2014 N 116-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" введен специально в целях внесения изменений, препятствующих уклонению работодателей от заключения трудовых договоров путем необоснованного заключения договоров гражданско-правового характера, использования механизмов заемного труда или другими способами.

Ранее заемный труд не регулировался законодательством. Теперь существует четкое понимание, что это труд, осуществляемый по распоряжению работодателя в интересах другой организации и под ее руководством, который в нынешних условиях использовать запрещено. Данное положение главным образом влияет на использование аутстаффинга и лизинга персонала.

Под аутстаффингом подразумевается форма заемного труда, при котором организация-пользователь выводит часть персонала за рамки штата и передает их кадровому агентству, именно эта форма предоставления персонала подвергается серьезным ограничениям.

Лизинг персонала – правоотношения, возникающие при заключении трудового договора агентства с работником от своего имени и направлении его на работу в другую компанию на относительно длительный срок.

Подбор временного персонала используется при краткосрочных проектах или работах и это связано с наймом административного или обслуживающего персонала на время проведения маркетинговых исследований, конференций, на время болезни или отпуска штатных сотрудников.

Наиболее перспективной формой использования рабочей силы и организации труда является лизинг персонала. Лизинг, или аренда, персонала – понятия условные для трудового права, которые заимствованы из гражданского права в ходе поиска эффективных форм управления персоналом по опыту зарубежных компаний. В свою очередь лизинг персонала рассматривается, как осуществление функций силами персонала другой организации на основании договора предоставления персонала. На первый взгляд может показаться, что данные формы предоставления персонала попадают под определение заемного труда, так как предоставляемые работники в итоге исполняют определенные трудовые функции в интересах другого лица и под его контролем.

Но самым главным отличием является то, что при договоре подряда или оказания услуг основная цель – получение конкретного результата деятельности работников, а заемный труд предполагает сохранение непосредственно трудовой функции. То есть обычное выведение сотрудников за штат и обратная «аренда» персонала не имеет реальной цели построения отношений между работодателем и работником, и данные действия со стороны работодателя попадают под запрет.

Запрет заемного труда к таким формам осуществления функций сторонними организациями, как аутсорсинг, консалтинг и подряд не имеет никакого отношения. Закон касается работы в компании сотрудников, являющихся работниками сторонней организации, но помимо выведения сотрудников за штат, никаких экономических целей не преследуют. Лизинг персонала, который является видом аутсорсинга, имеет иные цели и его действие регулируется вновь принятой главой Трудового кодекса РФ, которая закрепляет отношения по предоставлению труда работников (гл. 53.1 ТК РФ).

В соответствии с вновь введенной в Трудовой кодекс ст. 341.1 частное агентство занятости или другое юридическое лицо, которое вправе осуществлять деятельность по предоставлению труда работников (персонала), имеет право временно направлять своих работников к физическому или юридическому лицу, не являющемуся работодателем данных работников (к принимающей стороне), для выполнения работниками определенных их трудовыми договорами трудовых функций в интересах, под управлением и контролем указанного физического или юридического лица. Однако такое возможно только с письменного согласия работников, которые будут направлены для работы к другому юридическому или физическому лицу.

Установлены виды организаций, которые имеют возможность осуществлять лизинг персонала – это организации, которые зарегистрированы как частное агентство занятости, прошедшее аккредитацию или аффилированные компании. Также урегулирован порядок направления сотрудников на работу, сроки привлечения (до 9 месяцев), случаи и виды работ, когда использовать таких работников нельзя и т.д. Установлены требования и ограничения для профессиональных агентств, такие как невозможность применения специальных налоговых режимов, уставный капитал должен составлять не менее одного миллиона рублей, обязательная аккредитация или факт аффилированности.

Кроме того законом вводится субсидиарная ответственность организаций, принимающей на работу и фактически использующей труд, при невыполнении обязательств перед работником. Данное положение сокращает количество компаний, занимающихся лизингом персонала, а положение работников и их социальные гарантии улучшает.

Необходимость использования лизинга персонала обосновывается современными потребностями бизнеса. В зависимости от направления развития и масштабов организаций, перед руководством стоит выбор вкладывать

средства на обучение собственных кадров, передать часть функций на аутсорсинг или же воспользоваться временным предоставлением персонала профессиональным агентством, тем самым свести к минимуму затраты на содержание собственного штата и рисков, связанных с управлением персоналом.

Основным преимуществом такой формы предоставления работников является получение необходимого персонала в короткий срок в определенном количестве и нужной квалификации. Появляется возможность организаций быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка за счет увеличения или сокращения труда привлекаемого персонала.

Положительными моментами в использовании компаниями лизинга персонала можно считать уменьшение объемов кадрового делопроизводства, снижение времени потерь и простоев. У организации возникает возможность отбирать лучших специалистов и нанимать в собственный штат, тем самым улучшить кадровый состав, а также повысить свой имидж.

Однако существенным недостатком лизинга персонала является снижение лояльности сотрудников работодателю, так как работник может преследовать свои цели, будь то получение опыта в крупной компании, временная работа или поиск постоянной работы с последующим переводом в основной штат организации. Также в связи с ужесточением условий предоставления персонала и требований улучшения положения работников и их социальной защищенности устанавливается повышенная стоимость услуг кадрового агентства.

Лизинг персонала, как вид аутсорсинга позволяет значительно сократить затраты организации-заказчика, сделать их фиксированными и предсказуемыми, сконцентрировать внимание на основном бизнесе, а также обойтись без увеличения штата сотрудников и снизить всевозможные риски.

Организациям значительно выгоднее использовать лизинг персонала для решения тех или иных конкретных оперативных задач или пользоваться услугами сторонней организации на постоянной основе. Лизинг персонала позволяет в определенной степени повысить конкурентоспособность предприятий, поднять эффективность производства в результате сокращаемых затрат на содержание рабочей силы

В настоящее время это оптимальный вариант для организации, которая не готова расширять штат, но испытывает нужду в дополнительных сотрудниках или выполнении определенных работ.

Список литературы

1. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
2. Федеральный закон от 05.05.2014 N 116-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"// "Российская газета", N 101, 07.05.2014.
4. http://www.taxcoach.ru/about/news/Autsorsing_personala-_zapret_ili_legalizatsiya-/ (дата обращения 21.03.2016)
5. Апенько С.Н., Светикова Г.С. «Экономическое обоснование использования «заемного» персонала на современных предприятиях» Вестник Омского университета, Серия «Экономика».2015 №5.с.64-72.

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Хабарова О.Г., Мельникова А.А., Пугачева И.А.

Сибирский государственный университет путей сообщения, г.Новосибирск

Говоря о рынке труда, следует отметить, что этот рынок взаимодействует с другими рынками, функционирующими в народном хозяйстве страны, поэтому он несет в себе и недостатки экономической системы страны в целом [4]. Сегодняшняя ситуация, складывающаяся на российском рынке труда, является достаточно напряженной. Растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы, увеличивается ее продолжительность. Только за январь - февраль 2016 года безработица увеличилась на 0,3% (с 5,5% до 5,8%). Такое положение отражается на всех группах трудоспособного населения, но наиболее остро - в наименее защищенных слоях трудовых ресурсов, к которым относится молодежь в целом и молодые специалисты в частности. Хотя молодые люди во всех странах мира относятся к уязвимым на рынке труда, в России разразившийся кризис делает это явление более острым.

По данным Роструда за 2015 г., 30,5% всех российских безработных – это молодые люди в возрасте до 29 лет. Необходимость анализа положения молодежи на российском рынке труда обусловливается двумя важнейшими обстоятельствами. Во-первых, молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения

России, во-вторых, молодые специалисты – будущее экономики страны, и от стартовых условий их деятельности зависит её последующее развитие.

Характеристики рынка молодых специалистов значительно отличаются от рынка труда других групп населения, как по количественным, так и качественным параметрам: высокий уровень безработицы, низкий уровень оплаты труда, высокая напряженность на рынке труда по большому числу отраслей и регионов. В настоящее время в России можно выделить следующие проблемы на рынке труда молодых специалистов:

1. Несбалансированность спроса и предложения на рынке труда. Это связано с несоответствием профилей и объемов подготовки специалистов определенных специальностей требованиям и потребностям современного рынка труда.
2. Растущий уровень безработицы, что связано не только с отсутствием свободных рабочих мест, но и низким предлагаемым уровнем оплаты труда.
3. Отсутствие необходимого опыта у потенциальных работников.
4. Недостаточная практическая и зачастую теоретическая, подготовка и, следовательно, квалификация выпускников ВУЗов.

Для того чтобы выяснить, насколько стабильно и комфортно специалисты начального уровня ощущают себя на рынке труда, компанией «Служба исследований HeadHunter» был использован «индекс самочувствия», включающий опрос по следующим показателям: оценка стабильности на текущем месте работы (наличие угрозы увольнения); оценка сложности поиска работы; оценка критичности поисков работы; готовность снизить зарплатные притязания; оценка шансов в поиске работы в ближайшей перспективе. Результаты исследования показали, что общая тенденция настроений на российском рынке труда молодых специалистов в конце 2015 года остается негативной, причем ухудшение настроений происходит по всем показателям по сравнению с 2014 годом.

Большая часть работодателей старается брать на работу в первую очередь опытных специалистов со стажем, которые уже знают все тонкости конкретной профессии. Помимо этого, по их мнению, молодым специалистам достаточно трудно быстро адаптироваться к новым для них условиям, а именно к рабочему дню, к коллективу и в целом к рабочему процессу. Тем не менее, в России существует немало компаний, готовых с радостью принять на работу специалистов без опыта, но в этом случае чаще всего предлагаемые должности не соответствуют ожиданиям соискателей. Если говорить про долю вакансий для молодых специалистов в городах России, то в Москве в 2014 году на вакансии для молодых специалистов пришлось чуть больше 9% от общего спроса в регионе (или каждая 11-я вакансия на рынке труда в Москве). В Санкт-Петербурге только каждая 14-я вакансия была ориентирована на молодого специалиста, в Ростове-на-Дону и Самаре — каждая 18-я, в Екатеринбурге и Омске — каждая 19-я, в Новосибирске и Перми только каждая 22-я вакансия.

Можно отметить несколько причин такого отношения к молодым специалистам: Затраты дополнительного количества времени на дополнительное обучение выпускника вуза и адаптацию в организации. Молодого специалиста нужно учить использованию теории на практике, профессиональным тонкостям и нормам поведения, требуемым для выполнения трудовых функций. Работодателю экономически не выгодно брать на работу сотрудника, который находится еще на стадии обучения в учебном заведении. В данной ситуации придется периодически искать замену отсутствующему работнику, а в некоторых случаях оплачивать ученический отпуск молодого человека, который учится. Работодатель часто не уверен в выборе такого сотрудника, и эта неуверенность вполне оправдана. Проработав какое-то количество времени в компании, сотрудник, набравшись опыта, легко может уйти на более перспективное и высокооплачиваемое место работы, тем самым создавая очередную " головную боль" по поводу поиска нового специалиста. Не случайно чаще всего увольняются люди, которые проработали в компании менее года.

Но можно выделить и положительные характеристики молодых специалистов, а именно:

1. Искреннее желание работать и огромное усердие. Молодые специалисты, поступив на первую свою работу, стараются как можно быстрее проявить себя. Они прилагают массу усилий, чтобы выполнить свою работу как можно качественней и быстрее, чего не скажешь о некоторых сотрудниках с большим стажем и опытом работы.
2. Нестандартное мышление выпускников: молодым людям свойственны не только амбициозность, но и креативные подходы к своей работе - они способны привнести немало нового в работу компании, что может значительно повлиять на ее развитие.
3. Возможность установить для этой категории работников невысокий размер заработной платы. Многие молодые специалисты прекрасно понимают, что в начале карьеры платить много им никто не будет, они готовы согласиться на любую работу только лишь для того, чтобы получить необходимый опыт.

4. Когда к теоретической подготовке добавляется еще и опыт, из новичка может выйти отличный работник. Иногда есть даже шанс воспитать единомышленника и последователя, ориентированного именно на эту компанию, знакомого с ее спецификой и корпоративной культурой.

Среди требований к молодым специалистам работодатели указывают наличие у кандидата на должность следующих знаний и навыков: грамотной речи, знаний ПК; умений анализировать, работать с большим массивом данных. Этот список может варьироваться и дополняться в зависимости от профессиональной сферы, но самое главное, это то, что молодые специалисты должны знать круг вопросов, которые им предстоит решать и уметь квалификацию, достаточную для их выполнения. По мнению работодателей, молодой специалист должен обладать и следующими качествами в своем характере: стрессоустойчивость, активная жизненная позиция, нацеленность на результат, работоспособность, быстрая адаптация, инициативность, ответственность, уверенность и самоорганизация.

Настоящее исследование рынка труда молодых специалистов включает и изучение структуры спроса их по отраслям и сферам народного хозяйства страны. Так в Новосибирске больше всего вакансий в 2014 году в сфере «Начало карьеры/Студенты» было размещено в специализациях «Продажи», «Административный персонал» и «ИТ, Интернет, Мультимедиа» — порядка 52% от общего количества вакансий, размещенных в этой сфере. Причем лидером были «Продажи» — 29,4% вакансий от совокупного спроса. Аналогичная картина спроса наблюдается и в других крупных городах России: Москве, Екатеринбурге, Ростове и др. Также в топ популярных специализаций — категории «Административный персонал», «Консультирование», «ИТ, Интернет, Мультимедиа» и банковская сфера. Данные направления пользуются популярностью вследствие того, что они доступны по квалификации в основном молодым, энергичным специалистам с малым опытом работы, и не требуют на начальном этапе серьезной профессиональной подготовки. Меньше всего вакансий было размещено в таких специализациях, как «Добыча сырья», «Юристы» и «Медицина, фармацевтика», так как данные направления требуют высокого уровня образования, большого стажа и опыта работы.

Рассматриваемые проблемы на рынке труда молодых специалистов, требуют законодательных и иных мер как в целом в народном хозяйстве [2], так и в сфере образования: посредствам адаптации системы образования к потребностям крупных и средних предприятий-работодателей. Для этого нужно рассмотреть и вопрос совместной работы учебных заведений и предприятий-работодателей по подготовке новых стандартов профессионального образования [1,3].

В свою очередь и студенты не должны оставаться в стороне от данного вопроса, у них должно присутствовать большее стремление к получению и совершенствованию качественных знаний и навыков в профессиональной сфере. Молодежь должна осознанно подходить к выбору своей будущей профессии, в этом решению задачи должна способствовать и школа.

Список литературы

1. Хабаров В.И., Хабарова О.Г. Современный взгляд на управление трудовыми ресурсами в отраслевом университете с позиций менеджмента знаний. - Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции: Институты и механизмы инновационного развития в экономике, проектном менеджменте 27-28 декабря 2013 г. в г. Санкт-Петербурге. - СПБ: Изд-во «КультИнформПресс», 2013. - с. 151-152.
2. Хабарова О.Г., Хабарова К.В. Влияние транспортного фактора на эффективность использования трудовых ресурсов в крупном населенном пункте. – Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции 13-14 февраля 2015 год, г. Санкт-Петербург. - СПБ: Изд-во «КультИнформПресс», 2015. – с. 189-191.
3. Хабарова О.Г. Управление трудовыми ресурсами: Методические рекомендации. Новосибирск: Изд-во СГУПСа, 2011 г. -20с.
4. Экономика трудовых ресурсов: Учебное пособие для вузов. Под ред. П.Э. Шлендера.- М.: Вузовский учебник, 2011 г.-302 с.

СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

[1]Дорожкина Е.В., [2]Дорожкин П.В.

[1]БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный педагогический университет»
[2]БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»

Для обеспечения успешной работы предприятия, руководителям необходимо изучать и использовать в своей деятельности современные способы мотивации и стимулирования персонала. Отсутствие должной мотивации не приводит к неудовлетворенности работой, но ее наличие способствует повышению производительности труда. Если работники чувствуют, что прямой связи между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми результатами нет, то мотивации к труду у них не будет, а сами результаты труда будут низкими.

Истинные побуждения, которые заставляют отдавать работе максимум усилий, трудно определить, и они чрезвычайно сложны. Но, овладев современными способами мотивации и стимулирования персонала, руководитель сможет значительно расширить свои возможности в привлечении компетентного специалиста к выполнению задач, направленных на достижение целей организации.

Российские менеджеры используют различные способы и методы мотивации и стимулирования наемных работников. При этом основной формой мотивации на российских предприятиях является материальное поощрение – заработная плата, различные надбавки к основной заработной плате, премии. При этом успех и процветание любой компании в первую очередь зависит от производительности человеческих ресурсов, а производительность – от структуры заработной платы. На многих российских предприятиях при определении размера оплаты учитываются не только такие характеристики, как стаж, квалификация и профессиональное мастерство, но и значимость работника для компании, его способность достичь определенных текущих и перспективных целей, а самое главное реализации этой способности [1, с.32].

Так, на российских предприятиях применяют как гибкие тарифные, так и бестарифные системы оплаты труда. В первом случае базовой составляющей зарплаты является тариф. Тарифный заработок дополняется всевозможными видами премий, комиссионным вознаграждением, доплатами и надбавками, которые напрямую отражают результаты труда за определенный промежуток времени.

Следует отметить отличие гибкой тарифной системы от простой тарифной – это индивидуальный подход к оплате труда, зависящий от результативности труда, что достигается путем увеличения доли дополнительных выплат в структуре заработной платы.

Гибкая бестарифная система оплаты труда основывается, как правило, на системе коэффициентов, которые делят на 2 группы. В первую группу входят коэффициенты, оценивающие стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника. Данные оценочные характеристики обобщает коэффициент квалифицированного уровня, которому соответствует основная часть заработной платы (60-70%) [2, с.44]. Вторая группа включает оценочные характеристики результативности труда работника, степени решения стоящих перед ним задач. На данную группу приходится 30-40% от основного заработка.

Целесообразно также отметить, что на малых предприятиях широко используются разовые целевые премии, выплачиваемые за успешное выполнение сотрудником конкретной работы или поручения руководителя. Тем не менее, гораздо более эффективными являются разовые премии,

которые выплачиваются за достижение конкретных показателей тем или иным работником, которые не входят в плановые показатели и заслуживают немедленного поощрения. Так, например, премировать по такой схеме могут за заключение сверхприбыльного контракта. При этом размер самой премии прямо пропорционален полученной прибыли компании. Факту выплаты такой премии придается максимальная гласность, поскольку это способствует психологической мотивации коллектива в целом [3, с.38].

В силу чисто финансовых ограничений социальные методы мотивации персонала в нашей стране применяют очень немногие крупные высокорентабельные предприятия, сюда входит предоставление льготных путевок в санатории, профилактории, дома отдыха, детские оздоровительные лагеря, предоставление беспроцентных ссуд на приобретение жилья, служебный транспорт и т.д. К сожалению, большинство руководителей малых отечественных предприятий недооценивают силу моральной мотивации. В результате единственным способом поддержания благоприятного морально-психологического климата в коллективе таких компаний является корпоративный праздник за счет работодателя. Тем не менее, имеет место выделить основные способы морального поощрения, используемые в крупных компаниях, а именно [4, с.21]:

1)публичная благодарность с записью в трудовую книжку и специальной премией;

2) награждение ценным подарком;

3) занесение на доску почета компании;

4) присвоение звания «Почетный работник предприятия»;

5) присвоение звания «Ветеран труда».

Несмотря на это существуют и методы наказания работников. К наиболее часто встречающимся относятся следующие: лишение премии, надбавок полностью или частично, выговор, перевод на менее оплачиваемую должность или нижестоящую.

Если обратиться к зарубежному опыту, то там находят отражение другие способы мотивации и стимулирования персонала, многие из которых также основаны на материальном вознаграждении. Так, например, зачастую применяют аналитические системы оплаты труда, когда происходит дифференциальная оценка в баллах степени сложности выполняемой работы с учетом условий труда, квалификации исполнителей или физических усилий. При этом переменная часть заработка достигает 1/3 оплаты труд работника и выступает наградой за повышение качества товара или экономию сырья. Также используются разные формы участия сотрудников в распределении прибыли. Для решения производственных задач формируются кружки качества и совместные комиссии рабочих и администрации, принимающих решения о материальном поощрении рабочих в зависимости от их вклада, в том числе в повышении производительности труда [5, с. 124]. Еще одним способом мотивации и стимулирования за рубежом признан гибкий график работы, который нашел широкое применение в практике зарубежных компаний.

Таким образом, используемые на сегодняшний день способы мотивации и стимулирования персонала на отечественных предприятиях отстают от зарубежных, но положительный опыт других стран никто не запрещал применять в своей практике.

Итак, система мотивации эффективна тогда, когда соответствует ожиданиям и учитывает интересы как работодателя, так и наемных сотрудников. Мотиваторами являются побуждающие факторы, внешние по отношению к человеку раздражители. Если они соответствуют его потребностям (мотивам), то побуждают человека к определенному виду поведения.

В числе внешних побудителей к труду традиционно выделяют материальные и нематериальные стимулы. Материальная денежная форма – это оклад и его повышение, доплаты и надбавки, комиссионное вознаграждение и разнообразные премии. Материальная неденежная форма – это вознаграждение за заслуги, которое, как правило, представлено в виде компенсационного пакета. Компенсационный пакет часто называют еще социальным пакетом, куда входят оплата питания или проезда, предоставление и оплата мобильной связи, погашение кредитов, оплата или аренда жилья, погашение расходов на транспорт, медицинскую страховку, оплату обучения и др. При этом некоторые работодатели практикуют предоставление подарочных сертификатов, продукции компании, оздоровительных путевок, предоставление прав на приобретение дефицитных благ.

Список литературы

1. Гулиева, М.А. Проблемы унификации систем оплаты труда на промышленных предприятиях, входящих в состав холдинговых структур [Текст] / М.А. Гулиева // Человек и труд. – 2015. – №1. – С. 32–36.
2. Добролюбов, Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала [Текст] / Е.А.Добролюбов // Банковские технологии. – 2015. – №3. – С. 41–44.
3. Комаров, Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом [Текст] / Е.И. Комаров // Управление персоналом. – 2015. – № 1. – С. 38–41.
4. Кувалдина, Т.Б. Затраты работодателей на выплату вознаграждений работникам [Текст] / Т.Б. Кувалдина // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 2. – С.21–30.
5. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие: пер. с англ. [Текст] / Торрингтон Д., Холл Л., Тэйлор С. – М.: Дело и сервис, 2013. – 750с.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ВИДОВ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Глаз О.В.

Ставропольский институт кооперации (филиал) БУКЭП, г.Ставрополь

Мобильность рабочей силы занимает важное место в системе воспроизводства трудовых ресурсов страны и региона, способствует развитию занятости населения. Более того, рынок труда сбалансирован тем лучше, чем выше мобильность рабочей силы в стране.

В экономической литературе при исследовании мобильности рабочей силы особое внимание уделяется систематизации и классификации видов трудовых перемещений [3].

Бесспорно, особенности сложившейся экономической системы в России, значительные масштабы и интенсивность миграции населения, переход к информационному обществу способствовали формированию различных видов мобильности.

Важнейшим критерием классификации мобильности рабочей силы является ее содержание, сущностные особенности. В соответствии с данным критерием мобильность рабочей силы подразделяется на следующие виды: территориальную, профессионально-квалификационную, отраслевую и внутриорганизационную [4, С. 93].

Следует отметить, что все разновидности мобильности рабочей силы тесно взаимосвязаны и практически не проявляются в чистом виде. Учитывая изложенное, проведем более детальную структуризацию видов трудовой мобильности.

В числе трудовых перемещений особо выделяется территориальная мобильность рабочей силы, которую можно рассматривать как положительное явление, необходимое для современной экономики. Она оказывает влияние на состояние трудового потенциала страны, определяет ситуацию на национальном и региональных рынках труда, непосредственным образом способствует повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Территориальная мобильность рабочей силы понимается как способность и готовность людей менять место жительства ради получения работы. В этом случае территориальные перемещения осуществляются между различными регионами, населенными пунктами, а также внутри них. Дополнительные затраты, вызванные сменой места жительства с целью трудоустройства, можно рассматривать как инвестиции в человеческий капитал, которые обязательно дадут отдачу в будущем.

Профессионально-квалификационная мобильность предполагает изменение содержания трудовой деятельности и сопровождается переменой профессий, квалификационных разрядов, специальностей и должностей. Прежде всего данный вид мобильности связан с приобретением работниками дополнительных профессий, а также с успешностью их освоения и мотивацией, направленной на смену трудовой деятельности.

Основной тенденцией профессионально-квалификационной мобильности является переход от малоквалифицированного труда к выполнению высококвалифицированных работ. В связи с развитием научно-технического прогресса происходит «отмирание» старых профессий и возникновение новых. С повышением уровня образования и материального благосостояния растет спрос на профессии, обеспечивающие творческий характер труда, комфортные его условия.

Отраслевая мобильность вызвана обособлением отдельных сфер и отраслей экономики, их спецификой, выражающейся в особенностях трудового процесса. В процессе мобильности рабочей силы обмен трудовыми ресурсами происходит между всеми отраслями экономики и отвечает потребностям текущей ситуации.

По сути отраслевая мобильность характеризует наличие у работника необходимых потенциальных возможностей для перехода из одной сферы общественного производства в другую. Интенсивность отраслевой мобильности рабочей силы зависит от таких факторов, как темпы развития отрасли, прогрессивность используемых техники и технологий, условия труда, среднеотраслевая заработная плата, система льгот за работу в данной отрасли, развитость системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

Внутриорганизационная мобильность предопределена тем, что любая организация представляет собой многосложную социо-технико-экономическую систему рабочих мест, периодически трансформирующуюся под влиянием научно-технического прогресса. Внутриорганизационные перемещения сотрудников осуществляются между различными отделами, службами и участками предприятия, внутри подразделений между рабочими местами, а также между профессиями, должностями и категориями работников.

Практика показывает, что именно молодые работники в значительной степени готовы к частой смене работы. В то время как длительная трудовая деятельность на одном предприятии снижает мотивацию работников к перемене места работы [1].

В случае ухода работника из организации возникает необходимость подбора, найма и адаптации новых сотрудников. Проблема усложняется частичной потерей инвестиций, осуществленных работодателем в уволившегося работника. В такой ситуации излишняя мобильность рабочей силы может тормозить социально-экономическое развитие предприятия, вести к снижению эффективности его деятельности.

Одной из ведущих тенденций общественного развития в современном мире является постоянный рост всех видов мобильности. Наряду с традиционными видами мобильности рабочей силы появились и развиваются новые (корпоративная, информационная, академическая мобильность), которые требуют своего осмысления.

Структурные преобразования в экономике, изменение конъюнктуры рынка способствуют совершенствованию процесса производства и организации труда на основе инноваций, что приводит к развитию корпоративной мобильности.

Корпоративная мобильность непосредственным образом связана с созданием более гибких управленческих структур, восприимчивых к изменениям ситуации на рынке, и характеризуется мобильностью управленческих кадров. Как следствие, современные системы управления нуждаются в высококвалифицированных топ-менеджерах.

В свою очередь, информатизация общества, широкое распространение коммуникационных средств связи и передачи информации позволяют повысить информационную мобильность рабочей силы. Сейчас наблюдается тренд, когда смартфон или планшет становятся равноценной заменой рабочего места в офисе, позволяя получать доступ к любой информации и удаленно решать различные бизнес-задачи. Наряду с указанным, становится возможным дистанционное управление работником, когда работодатель связывается с работником через интернет, даёт ему задание, а затем получает результаты труда также через всемирную сеть. Предоставление широкого доступа в интернет снижает трансакционные издержки как при переезде, так и при смене профессии работника.

Академическая мобильность обусловлена постоянным наращиванием знаний работников, их модернизацией и способствует росту интеллектуального ресурса России и ее регионов. Она находится в непосредственной зависимости от профессионально-квалификационной, корпоративной, информационной мобильности, так как каждая из них отражает процесс движения рабочей силы с учетом заинтересованности работников в приобретении современных знаний, умений и навыков посредством обучения.

Следует отметить, что академическая мобильность является одной из характеристик качества современного высшего образования. Ее нельзя свести к конкретным технологиям и механизмам, связанным только с системой обмена преподавателями и студентами образовательных учреждений разных стран.

Под академической мобильностью нами подразумевается перемещение на определенный период участников образовательного процесса в другое учебное заведение внутри страны или за рубежом для обучения, повышения квалификации, преподавания, участия в конференциях и симпозиумах.

Крайне важно для развития инновационной экономики активизировать усилия на «движение» знаний в страну и «циркуляцию» знаний внутри страны с учетом региональных особенностей и потребностей. В этой связи академическая мобильность содействует подготовке национальной интеллектуальной элиты, развитию образования и науки в регионах, осуществлению успешной интеграции в глобальное образовательное пространство.

Итак, повышение мобильности рабочей силы имеет важное значение для России, поскольку без мобильного рынка труда вряд ли возможно в сжатые сроки решить вопросы модернизации и обеспечения инновационной направленности экономики. Для решения этой задачи следует стимулировать подъем трудовой мобильности до общественно необходимого уровня, развивать новые виды и формы мобильности.

Список литературы

1. Глаз В.Н., Глаз Ю.А., Салпагаров Р.У. Совершенствование сегментации регионального рынка труда в целях обеспечения его структурно-сбалансированного развития: монография. – Ставрополь: Издательско-информационный центр «Фабула», 2013. – 250 с.
2. Глаз О.В. Факторы мобильности рабочей силы в регионе и их оценка // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. - № 1(49). – С. 423-429.
3. Иванов Г.С. Классификация видов мобильности трудовых ресурсов // Микроэкономика. – 2012. - №5. – С. 68-72.
4. Макушева Ю.А., Стрелкова Л.В., Черней О.Т. Трудовая мобильность персонала в условиях инновационного развития Нижегородской области // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки. – 2013. - №1 (29). – С. 93-96.

СЕКЦИЯ №23.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях», г.Санкт-Петербург**
Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом», г.Новосибирск**
Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения», г.Екатеринбург**
Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента», г.Самара**
Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире», г.Омск**
Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента», г.Казань**
Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента», г.Челябинск**
Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г.Ростов-на-Дону**
Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г.Уфа**
Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г.Волгоград**
Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.
Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

Ноябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г.Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

Декабрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г.Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE

Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента

Выпуск III

Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 апреля 2016г.)

г. Самара
2016 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.04.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 28,2.
Тираж 250 экз. Заказ № 49.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58